Roth le Gentil, Charles

Le mouvement de concentration des...

Paris

[1910]

98-84364-6
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

Roth le Gentil, Charles
Le mouvement de concentration des banques en France. Paris, [1910]
186 p.

Bibliography.
Thesis. Caen.

Only Ed

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 11:1 IMAGE PLACEMENT: IA  IIA IB IIB

DATE FILMED: 3/6/98 INITIALS: F.C.

TRACKING # : 32098

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

BIBLIOGRAPHIC IRREGULARITIES

MAIN ENTRY: Roth le Gentil, Charles

Le mouvement de concentration des banques en France

Bibliographic Irregularities in the Original Document:

List all volumes and pages affected; include name of institution if filming borrowed text.

_____Page(s) missing/not available:

_____Volume(s) missing/not available:

_____Illegible and/or damaged page(s):

_____Page(s) or volume(s) misnumbered:

_____Bound out of sequence:

_____Page(s) or volume(s) filmed from copy borrowed from:

X Other: page 117 - faint text

_____Inserted material:

TRACKING#: MSH32098

THESE

POUR

LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE CAEN

FACULTÉ DE DROIT

LE MOUVEMENT DE Concentration des Banques EN FRANCE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Soutenue publiquement dans la Salle des Actes de la Faculté

le Mercredi 8 Juin 1910, à 3 heures 1/2 de l'après midi.

PAR

Charles ROTH LE GENTIL

Jury d'examen
- MM. VILLEY, *Professeur, Doyen, Président de la Thèse.*
- CABOUAT, *Professeur.*
- ALLIX, *Professeur.*

PARIS
JOUVE & Cie, Imprimeurs-Editeurs
15, Rue Racine, 15

UNIVERSITÉ DE CAEN — FACULTÉ DE DROIT

ANNÉE SCOLAIRE 1909-1910

DOYEN :

M. EDMOND VILLEY (✱, I. ✿), membre de l'Institut, membre du Conseil supérieur de l'Instruction publique.

PROFESSEURS

MM.

DANJON (I. ✿), professeur de *Droit commercial,* chargé du cours de *Droit maritime.*

EDMOND VILLEY (✱, I. ✿), professeur d'*Economie politique.*

GUILLOUARD (✱, I. ✿, C. ✠, G. O. ✠, C. I. C. ✱, O. ✠, L. ✠), professeur de *Droit civil,* correspondant de l'Institut.

LEBRET (I. ✿), (Ancien ministre de la Justice), professeur de *Droit international public et privé,* chargé de cours de *Législation industrielle.*

DEBRAY (I. ✿), assesseur du Doyen, professeur de *Droit romain* et chargé d'un cours d'*Histoire du Droit français.*

LE FUR (A. ✿), professeur de *Droit administratif.*

ASTOUL (A. ✿), professeur de *Droit romain* et chargé des cours de *Pandectes,* d'*Histoire du Droit public français* et de la *Coutume de Normandie.*

DEGOIS (A. ✿), professeur de *Droit criminel,* chargé du cours de *Droit civil approfondi et comparé.*

GENESTAL (A. ✿), professeur d'*Histoire du Droit français.*

ALLIX (A. ✿), professeur d'*Economie politique* et d'*Histoire des Doctrines économiques,* chargé du cours de *Législation financière.*

NEZARD (A. ✿), agrégé, chargé des cours de *Droit Constitutionnel comparé,* de *Droit public* et de *Droit administratif.*

GOMBEAUX, agrégé, chargé des cours de *Droit civil* (Licence) et d'*Eléments de Droit public* (Capacité).

ROUGIER, docteur en droit, chargé des cours d'*Eléments de Droit constitutionnel* et d'Eléments de *Droit public et administratif.*

ROUSSEAU, docteur en droit, chargé des cours de *Procédure civile et d'Eléments de Droit civil.*

SECRETAIRE :

GALLOU (I. ✿), secrétaire des Facultés de l'Université de Caen.

INTRODUCTION

Il y a un siècle, ce qui prédominait dans toutes les branches de l'activité humaine, c'était l'entreprise individuelle : l'industrie ne connaissait pas les vastes usines, le commerce n'avait pas de grands magasins ; la circulation des capitaux était toute locale.

Aujourd'hui, les progrès dans les sciences et les découvertes dans les inventions modernes ont changé de fond en comble cette situation économique : une concentration s'est produite dans l'industrie et le commerce ; une évolution parallèle s'est réalisée dans la circulation des capitaux qui, de locale, est devenue nationale et même mondiale.

En même temps qu'elle s'étendait dans l'espace, cette circulation prenait une ampleur beaucoup plus considérable ; la masse des capitaux mis en œuvre avait grandi dans des proportions insoupçonnées.

A côté des emplois qui étaient alors offerts aux capitaux et qui correspondaient à la situation de

l'époque, se sont ajoutées des entreprises purement financières, telles que les émissions de fonds d'Etats ou de grandes sociétés.

A une circulation si différente de l'ancienne, il a fallu des organes nouveaux.

Autrefois, il n'y avait que des banques locales; aujourd'hui se sont développées de grandes institutions de crédit, étendant leurs ramifications non seulement sur toute l'étendue d'un pays, mais encore rayonnant sur toutes les nations du monde. Cette évolution ne s'est pas seulement produite en France; elle s'est également manifestée à l'étranger, et elle a eu des conséquences considérables.

Mais un tel changement ne va pas sans avoir ses avantages et ses inconvénients.

On a pu prétendre d'un côté que cette transformation avait eu pour heureux résultat une meilleure utilisation des forces naturelles du pays; on a soutenu par contre, avec non moins de force, que la quasi-disparition des petites banques et de l'aide efficace qu'elles prêtaient aux industries locales ou régionales présentait les plus graves dangers pour l'avenir d'une nation, et mettait en péril son équilibre économique.

Ce problème n'est pas facile à résoudre; aussi nous a-t-il paru intéressant d'examiner ici le développement des grandes banques, d'en faire la comparaison avec les petites, suivie d'un examen des

remèdes apportés ou à apporter en faveur des banques locales, s'il apparaît que celles-ci doivent être conservées.

Mais, avant d'aller plus loin, nous devons définir ce que nous voulons entendre par grandes banques et par petites banques.

Il faut mettre de suite en-dehors de la question:

1° d'une part, la Haute Banque, telles les célèbres firmes Rotschild, Hottinguer, Mallet frères,etc., la Banque de Paris et des Pays-Bas, la Banque internationale de Paris.

Ces banques, purement internationales, ne s'occupent guère que d'émissions financières d'Etats étrangers, de l'achat et de la vente du papier sur l'Etranger, ou venant de l'Etranger, et des arbitrages de change.

2° d'autre part, les petits escompteurs assez nombreux dans certaines régions, notamment dans le Nord et dans le Centre, qui, après s'être bornés à faire le recouvrement, pour le compte de banquiers plus importants, du papier tiré sur leur place ou leur région, se mettent à escompter du papier de tous petits commerçants ou de tous petits industriels voisins.

Nous ne nous occupons ici que des grandes sociétés de crédit parisiennes, caractérisées par l'importance de leurs capitaux, et la multitude de leurs agences (Crédit Lyonnais, Société Générale pour

favoriser le développement du commerce et de l'industrie en France, et Comptoir National d'Escompte de Paris), en les mettant en regard, non pas à proprement parler des petites banques, mais des banques locales ou des banques régionales.

Parmi celles-ci, il y a lieu de distinguer : les unes comme la Société Nancéienne de Crédit Industriel et de Dépôts, à Nancy, sont absolument régionales, bien qu'elles fassent la concentration dans leur région, et nous les classeront parmi les banques locales rendant les mêmes services que celles-ci ; les autres, comme le Crédit du Nord, à Lille, la Banque-Privée à Lyon et Marseille, cherchent à étendre leurs affaires en-dehors de leur région, créant au loin des agences et des succursales, et elles doivent, par leur manière de travailler, être rapprochées des Sociétés de Crédit Parisiennes.

Pour permettre de comprendre plus aisément les différents modes de travail des grandes banques et des banques locales, d'apprécier les services que les unes et les autres peuvent rendre au commerce et à l'industrie, et d'indiquer, s'il y a lieu, les moyens qui doivent permettre aux banques locales de subsister à notre époque, il nous paraît nécessaire de rappeler brièvement comment et avec quelles modalités s'est produit le mouvement de concentration dans les Banques en France et à l'étranger.

Ce sera l'objet de notre premier chapitre.

Nous ferons un parallèle entre les grandes institutions de crédit et les banques locales ; nous mettrons brièvement en relief les avantages et les insuffisances des unes et des autres, et nous chercherons à montrer par là qu'il ne faut pas sacrifier les secondes aux premières. Cet examen fournira la matière d'un deuxième chapitre.

Le troisième chapitre sera consacré à l'étude des moyens employés pour lutter contre l'envahissement progressif des sociétés de crédit et aux remèdes qui peuvent encore être apportés.

D'ailleurs, nous aurons constaté, dans un quatrième chapitre, qu'il y a en France une région, la région de l'Est, où les banques locales ont victorieusement lutté jusqu'ici contre les grands établissements de crédit. Nous verrons qu'elles rendent les plus signalés services aux industries qui font appel à leur appui, et nous aurons, par là, la démonstration et la preuve de l'influence bienfaisante que nous aurons cru pouvoir attribuer aux banques locales.

Dès lors, une conclusion s'impose : si le développement de la vie économique a amené inévitablement la création de grands établissements de crédit, comme il a entraîné la création de rouages plus perfectionnés pour les autres branches de l'activité économique, il ne doit pas avoir pour conséquence inévitable la disparition des banques locales ; d'ailleurs le mouvement général de concentration s'est arrê-

té ces dernières années : le congrès de statistique de Copenhague a montré que, dans le commerce et dans l'industrie, comme aussi dans l'agriculture, le nombre des exploitations avait augmenté.

Il n'y a pas de raison pour qu'il en soit différemment dans la branche particulière du commerce de banque ; les banques locales ne sont pas près de disparaître.

Celles qui existent peuvent résister dans bon nombre d'opérations qu'elles font concurremment avec les grands établissements, comme l'escompte, les avances, les opérations de bourse, et cela parce qu'elles sont à même de les effectuer en tenant compte des situations particulières de leurs clients, situation qui n'existe pas dans la même mesure les grands établissements malgré toute l'habileté de leurs chefs d'agences, gênés par les règlements et les indications du siège central.

Il peut même s'en créer de nouvelles, dans les centres industriels en formation, car elles seules peuvent apporter une impulsion et une aide efficaces aux industries naissantes, et contribuer ainsi au développement de la prospérité économique de la nation, et à l'accroissement de ses forces productives.

CHAPITRE PREMIER

Comment s'est manifesté le mouvement de concentration en France et à l'étranger

SECTION I

Causes générales du mouvement

A s'en rapporter aux apparences on pourrait peut-être croire que les causes qui ont amené la concentration dans les diverses branches de l'industrie et du commerce, ou plus exactement le passage de la petite à la grande production doivent aussi avoir conduit à la concentration dans la banque.

La recherche de l'abaissement du coût de production et des meilleurs procédés pour y arriver a entraîné l'industriel et le commerçant à produire toujours plus, en agrandissant leurs usines, en accroissant leurs magasins.

En effet, par ces moyens, ils rassemblaient tous les

facteurs de la production, la main-d'œuvre, les agents naturels, l'emplacement et les capitaux et réussissaient ainsi à les économiser tous.

La main-d'œuvre, parce que réunie dans un seul atelier, elle permet d'obtenir un meilleur rendement grâce à la division du travail et à l'emploi continu d'une même activité humaine en une besogne unique.

Les agents naturels, parce que, à ne prendre par exemple que la force motrice, une grande usine emploiera une puissante machine à vapeur (1), dont le rendement est plus intense, pour une même consommation de combustible, qu'une série de machines de puissance inférieure; une grande usine pourra, plus aisément, faire les frais d'installations conformes aux derniers progrès des inventions scientifiques.

L'emplacement, parce qu'on peut tirer parti plus avantageusement du terrain, lorsqu'on réunit en un seul lieu les divers agents qui concourent à la production.

Les capitaux, parce que dans une usine importante, ils ne restent à aucun moment inemployés et permettent d'effectuer les achats des matières premières en grande quantité, et par suite à meilleur compte.

(1) Le coût du cheval-vapeur peut être évalué à 4 ou 5 cent. à l'heure dans la petite industrie, et à 1 ou 1/2 cent. dans la grande industrie. — Ch. Gide, Cours d'Economie politique, page 175, note.

Toutes ces économies ainsi réalisées se résument, sauf pour quelques-unes, dans la diminution de ce qu'on appelle les « frais généraux ».

Ces raisons existent-elles également en ce qui concerne le commerce de banque?

Nous pouvons le dire de suite: il n'en est rien.

a). D'abord, en ce qui concerne la main-d'œuvre, il n'y a pas d'assimilation possible entre la grande industrie et la grande banque; il n'y a dans cette dernière que fort peu de place pour l'emploi des machines: ce seront, par exemple, des machines à calculer, employées dès qu'il y a un certain nombre d'effets de commerce à enregistrer, d'opérations de caisse à effectuer.

Encore les rares machines en usage dans la banque sont-elles mues à la main; leur prix est relativement peu élevé, rien ne fait obstacle à ce qu'elles soient employées dans les banques d'importance moyenne.

S'il n'y a pas, dans la grande banque, utilisation de la machine, il n'y a guère davantage place pour une véritable division du travail.

La besogne des employés, quelque variée qu'elle apparaisse, y reste, en effet, toujours sensiblement la même; il n'y a pas de grande différence, par exemple, entre le travail des divers comptables, qu'ils soient chargés d'effectuer les calculs des agios d'un bordereau d'escompte ou d'établir le total des intérêts dus par un compte courant débiteur; or, ce sont là deux services distincts dans les banques: celui des escomptes et ce-

lui soit des comptes courants ordinaires, soit des comptes courants d'avances sur titre ou sur toute autre garantie.

b). Quant à l'emplacement, ce n'est pas non plus pour une banque, un avantage aussi immédiat d'être un grand établissement, que pour une maison de commerce ou une usine.

Si l'on met à part, en effet, l'existence d'un grand siège central, où peuvent être réunies les directions de tous les services de la grande Banque, celle-ci est obligée d'avoir de nombreuses agences ou succursales, nécessitant chacune des frais généraux considérables de loyer, de chauffage, d'entretien, sans compter que chacune de ces agences, considérée comme une banque particulière, paie des impôts assez élevés.

c). Si la concentration des deux premiers facteurs de la production, que nous venons d'examiner, ne donne pas à la grande banque sa supériorité, on pourrait croire qu'elle la tient à ses énormes capitaux.

L'avantage existe incontestablement, mais c'est en raison du crédit que ces banques inspirent, ainsi que nous le verrons plus loin; la multiplicité des agences, en effet, donne à la question de l'encaisse une importance considérable. Chacune d'elles a besoin de réserver dans ses propres coffres des sommes disponibles d'autant plus élevées que les dépôts à vue sont très nombreux dans ces grandes banques, sommes ainsi soustraites à un emploi lucratif.

Si l'on compare dans les grandes sociétés et dans les

banques régionales et locales, les encaisses aux exigibilités immédiates, on ne peut que constater la situation désavantageuse où se trouvent les établissements de crédit (1).

Ainsi, il apparaît bien que les causes générales de la création de grands établissements industriels ou commerçants ne peuvent être celles qui ont fait naître et

---

(1) M. Saurel. — Sociétés de crédit contre banques locales, page 21.

En faisant une moyenne, d'après les bilans des 6 exercices (1894-1899), les encaisses comparées aux exigibilitées immédiates donnent la proportion suivante:

Crédit Lyonnais	12.9 o/o
Comptoir National d'Escompte	11. —
Société générale	11.6 —

alors que nous voyons seulement, pour les mêmes années:

Société Marseillaise	8.8 o/o
Crédit du Nord	8.2 —
Comptoir des Ardennes	8.4 —
Lehideux et Cie	6.7 —
Société Bordelaise	5.8 —
Société Nancéienne	3.2 —
Société Lyonnaise	3.4 —
Banque régionale du Nord	2.8 —

Cette situation n'a pas changé depuis 1899, ainsi qu'on pourra s'en rendre compte en consultant les bilans des grandes so-

croître les grandes institutions de crédit.

D'où vient donc ce développement des grandes ban-

ciétés de Crédit françaises.

Bilans au 31 décembre 1908 des principales Sociétés de Crédit Françaises (en 1000 f.)

ACTIF

	Encaisse et banquiers	Portefeuille	Prêts sur Nantissem. Reports	Comptes débit.	Rentes Actions Obligations	Immeubles	TOTAUX
Crédit Lyonnais.....	153.710	1.187.835	408.793	549.600	8.594	83.814	2.392.346
Compt.Nat.Escompte	101.847	637.204	186.514	331.045	17.874	56.456	1.330.940
Société Générale....	119.615	751.618	250.560	324.677	113.546	32.091	1.592.111
Crédit indust. et com.	26.389	131.776	52.437	34.395	10.696	4.942	260.635

ques, et à quoi tient ce mouvement de concentration?

PASSIF (en 1.000 fr.)

	RESSOURCES FOURNIES PAR LES TIERS					RESSOURCES PROPRES			
	Dépôts	Comptes courants créditeurs	Accepta-tions et diverses	Bons à échéance fixe	TOTAL	Capital	Réserves	Profits et Pertes	TOTAL
Crédit Lyonnais......	756.328	988.785	231.723	40.510	2.017.346	250.000	125.000		375.000
Compt.Nat.Escompte.	571.734	343.248	185.034	60.536	1.160.372	150.000	20.568		170.568
Société Générale.....	389.606	728.070	107.979	168.066	1.393.721	150.000	37.772	10.618	198.398
Crédit Indust. et Com.	94.310	92.913	2.185		215.074	25.000	16.000	4.561	45.561

En dehors des raisons d'ordre économique, politique ou social particulières à chaque pays, et que nous exposerons plus loin en nous attachant spécialement à la France et un peu à l'Allemagne, on peut dire que la concentration dans la Banque tient à un certain nombre de causes de supériorité qu'on rencontre à peu près dans tous les cas, et que nous grouperons sous les quatre chefs suivants:

a). C'est d'abord une appréciation et une compensation plus large des risques. Toutes les affaires, et les affaires de banque plus que les autres, présentent une part d'aléa, c'est-à-dire présentent des risques dont il est impossible de s'affranchir. Les pertes sont partout, en fait, fatales; elles se répètent, et on ne peut apprécier cette répétition que suivant un calcul de probabilités.

Le Rapport de l'Encaisse aux exigibilités immédiates, est donc, d'après les bilans précédents au 31 décembre 1908:

Crédit Lyonnais	8. o/o
Comptoir National d'Escompte	11. —
Soc. Générale	10. —
Cr. Industriel et Comme.	14. —

(Cours de M. André Liesse, aux Arts et Métiers, 1908-1909).

Plus que tout autre commerçant, le banquier doit savoir apprécier cette répétition et la prévoir pour en éviter les conséquences. Or, chacun sait que tout calcul de probabilités n'approche de la vérité que si l'on opère sur de très nombreux éléments.

Ainsi une Compagnie d'assurances est d'autant plus exposée aux risques qu'elle a moins d'assurés. Pour les opérations de banque la situation n'est pas différente. Un grand établissement financier qui se livre à de nombreuses opérations, qui se répètent ou varient à l'infini, est mieux en mesure qu'un petit établissement d'en prévoir les conséquences possibles, bonnes ou mauvaises, les mêmes causes produisant les mêmes effets.

Si l'appréciation du risque est plus facile dans une Société de crédit, elle est aussi plus exacte, et cela grâce au contrôle superposé de ses agences et de son siège social. Enfin, lorsque le risque se réalise, il offre une gravité beaucoup moins grande qu'ailleurs. En effet, la masse des opérations entreprises et la masse des résultats obtenus dans un grand établissement amortissent l'effet de la perte qui se trouve comme noyée. C'est là, la conséquence de la loi des grands nombres; lorsque dans une banque les opérations atteignent un chiffre considérable, les chances de probabilités de pertes ne dépassent guère une certaine moyenne. De là pour le grand Etablissement une sécurité de résultats des plus avantageuse. On peut ainsi compter sur des bénéfices à peu près fixes, élaborer un plan méthodique d'action

et le réaliser de point en point, les accidents passagers sont impuissants à interrompre la tâche entreprise.

En admettant même qu'une perte constitue un désastre tel que les bénéfices soient insuffisants pour le réparer, le grand établissement fera appel aux réserves accumulées durant les années prospères. Au besoin en cas d'insuffisance encore, on fera entrer en ligne, pour combler le gouffre, l'énorme capital de l'entreprise elle-même.

b). Un autre avantage au profit des grandes Sociétés de Crédit résulte de leur action sur le public, docile à leur direction.

Par le système d'agences nombreuses, elles recrutent une clientèle immense, et par leurs succursales ou par leurs correspondants elles rayonnent sur tout le territoire. Elles possèdent ainsi le don d'ubiquité qui leur permet de multiplier tout à la fois les affaires et les profits. La puissance de crédit qui s'attache à la signature des Grands Etablissements, ainsi que la publication de leurs bilans (1) viennent encore renforcer cette action.

Il est naturel, en effet, que l'on choisisse le banquier qui a le plus de crédit; et celui qui détient le plus d'argent est nécessairement celui qui a le plus de crédit.

(1) Cette publication « leur sert d'annonce perpétuelle ». Bagehot. « Lombard-Street, ou le marché financier en Angleterre », page 257.

Le développement sans cesse grandissant des dépôts à vue qui font l'objet essentiel de l'activité des Sociétés de crédit est une preuve de cette influence sur le public. Le système d'exploitation par agences assure la diffusion de leur action et le développement infini de ces dépôts qui finissent par constituer un capital considérable: l'innombrable armée de clients apportent franc par franc des centaines de millions de dépôts. Le grand Etablissement obtient facilement ce résultat puisqu'il est actif à solliciter tous les capitaux, même ceux qui se cachent parce qu'ils sont trop petits pour se montrer. Si sur une place un resserrement se produit, il aura ceux d'une autre place, et ainsi venus de tous les côtés, ces petits capitaux viendront en masse serrée et énorme remplir ses caisses.

c). Les capitaux ainsi drainés de toutes parts et accumulés, la Société de Crédit pourra ne jamais les laisser inemployés et improductifs. C'est là une troisième raison du développement de ces grandes Banques, mais moindre qu'on pourrait le croire au premier abord, en raison des questions de trésorerie et de la nécessité d'immobiliser des fractions importantes de ces capitaux dans chaque agence, ainsi que nous l'avons expliqué précédemment.

Par le simple jeu de son organisme, la Grande Banque les porte dans la branche où ils sont le plus demandés, c'est-à-dire où leur emploi est le plus lucratif. De même la Société de crédit ouvre ou ferme ses agences,

augmente ou diminue leur importance suivant les nécessités de chaque place. Cette mobilité et cette fructification constante de ressources qui ne sont pas à la disposition d'une petite et d'une moyenne banque, sont encore dues à la diffusion de l'Etablissement, à son système d'agences et de succursales, ou si l'on regarde l'étranger, à son action directe sur les banques filiales, toutes choses qui lui procurent l'ubiquité.

La grande Banque peut ainsi tirer, des capitaux dont elle dispose, un parti plus avantageux que ne pourrait le faire une petite ou une moyenne banque, obligée de subir les fluctuations de la région dans laquelle elle opère.

Nous reviendrons d'ailleurs sur cet emploi des capitaux par les grandes banques, lorsque nous étudierons les avantages qu'elles peuvent présenter au point de vue économique.

d). Un autre fait qui a singulièrement favorisée la concentration dans la Banque, c'est la baisse du loyer de l'argent. Nous n'avons pas ici à rechercher les causes de ce phénomène, il nous suffit de le constater.

Le banquier est essentiellement un intermédiaire : il achète et il vend du crédit ; le loyer de l'argent ayant baissé, le crédit peut être offert au public à un taux d'autant plus avantageux pour lui, que le prêteur s'en procure plus facilement et à meilleur compte.

Par leur action sur le public, qui est venu leur apporter son argent par fractions minimes, mais dont le

total est considérable, grâce à ce draînage des capitaux que nous avons signalé plus haut, grâce à l'importance de leur capital, de leurs réserves et surtout du crédit dont elles jouissent, les Sociétés de crédit ont pu avoir à peu près pour rien (1) des disponibilités immenses et sans cesse grandissantes.

Il suffit, pour se rendre compte de l'importance de ces sommes, de consulter les deux tableaux suivants qui montrent en France et en Allemagne l'augmentation des dépôts à vue, et la marche ascendante des comptes courants créditeurs depuis une vingtaine d'années.

Dépôts à vue et comptes courants créditeurs dans les SOCIÉTÉS DE CRÉDIT FRANÇAISES (2)
(en millions de francs)

ANNÉES	Crédit Lyonnais	Comptoir d'Escompte	Société Générale	Crédit Industriel	TOTAUX
1885	320	105	158	77	660
1895	748	285	301	87	1421
1900	1.121	451 1/2	482	130	2184 1/2
1908	1.745	915	1117 1/2	193	3970 1/2

(1) Elles donnent en France de 0 fr. 50 à 1 fr. pour cent d'intérêt annuel pour les dépôts à vue.

(2) D'après le cours professé par M. A. Liesse, au Conservatoire National des Arts et métiers. Années 1908-1909.

GRANDES BANQUES ALLEMANDES (1)

(en millions de marcks)

Années	Deutsch	Disconto	Dresdner	Darmstaedter	Berliner-Handels	Schaaffhausen Bank	National Bank	Mitteldeutsch Bank	Commerz und Disconto Bank	TOTAUX
1879..	68,7	60,4	11,4	32,8	9,6					182,9
1899..	490	187	266,4	58,2	81,7	96,1	72	33,9	74,3	1359,5
1902..	732	244	280,8	150	115	113	69	35,8	87,5	1827,1
1904..	903	292	524	178	118,8	204,8	112	50,6	118,6	2501,8
1907..	1264	400	527	337	212	250	179	57	188	3314

(1) C'est-à-dire: Deutsch Bank, Disconto-Gesellschaft, Dresdner Bank, Darmstaedter Bank, Berliner-Handels, Schaffhausen Bank, National Bank, Mitteldeustch Cr. Bank, Commerz und Disconto Bank. Ce tableau est fait d'après Depitre. (*Le mouvement de concentration dans les Banques allemandes,* p. 53 et 54) et le cours de M. A. Liesse, cité plus haut.

Grâce à ces ressources, les Sociétés de crédit et les grandes banques ont pu trouver des emplois lucratifs pour elles seules;

a). Dans l'escompte à bas prix du papier de commerce; elles n'ont pas à se préoccuper d'un réescompte onéreux dont les petites Banques sont toujours obligées, au contraire, de tenir compte à l'avance (1);

b). Dans les avances sur titres à taux également attirants pour les emprunteurs.

Nous verrons plus loin les effets économiques de cette situation financière.

Nous avons ainsi fini avec les causes générales qui ont favorisé le mouvement de concentration de la banque.

Nous voulons maintenant essayer de montrer comment s'est produit ce mouvement en France et à l'étranger, notamment en Allemagne; ce qui nous fera dégager au passage un certain nombre de causes particulières à chacun des pays considérés, et qui ont précipité le mouvement de concentration.

(1) Bourguin Système Socialiste, p. 144.

SECTION II

Evolution en France

Si la concentration du commerce de Banque s'est partout réalisée, et peut être considérée comme un phénomène universel, cette concentration présente en France un caractère tout spécial et a engendré des effets tout particuliers. Le caractère essentiel de la concentration française, propre pour ainsi dire à notre pays, est de s'être produite avec une centralisation toujours plus marquée. En effet, non seulement la concentration a été poussée en France jusqu'à ses plus extrêmes limites, mais encore elle s'est effectuée par l'élimination ou par l'absorption de la plupart des Banques locales qui n'ont pu résister et ont été vaincues. A ces dernières ont été substituées de grandes Banques tout à la fois concentrées et fortement centralisées, c'est-à-dire placées sous la direction d'un pouvoir central absolu, autocratique qui réserve pour lui seul l'initiative.

Pour étudier cette concentration, nous grouperons

ses caractéristiques et ses différentes manifestations sous les deux points suivants:

1° Naissance de puissantes sociétés financières entre les mains desquelles s'est concentré tout le commerce de Banque, et disparition correspondante de nombreuses maisons d'importance secondaire, c'est-à-dire diminution progressive du nombre des banques locales et régionales. Cette naissance, d'une part, et ces disparitions, d'autre part, constituent la concentration proprement dite.

2° Ces puissantes sociétés financières forment de véritables administrations dont tous les rouages s'enchaînent et fonctionnent militairement. Elles ont pris la place des Banques particulières, locales ou régionales moins actives, moins entreprenantes, et ont donné à la concentration opérée par elles le caractère de centralisation le plus marqué.

La naissance et la formation de nos grandes Sociétés financières, de nos grands Etablissements de Crédit comme on les appelle, sont intimement liées au développement pris à la fin du siècle dernier, par les valeurs mobilières, et plus spécialement par les fonds d'Etats qui sont de plus en plus recherchés par le public.

A côté des causes générales que nous avons précédemment signalées, c'est ce goût toujours accentué de l'épargne française pour les valeurs mobilières, pour les fonds d'Etats français ou étrangers qui a permis à nos sociétés de Crédit de se constituer et de mener

une lutte victorieuse contre les maisons de Banque qui existaient avant elles.

Voici, en effet, comment les choses se passèrent : avant la naissance des grands emprunts nationaux, le paysan, le bourgeois des villes avaient une grande méfiance assez naturelle d'ailleurs, contre tout « papier », contre toutes les valeurs mobilières. Ils ne plaçaient volontiers leurs économies que chez les gens qu'ils connaissaient; c'étaient à la campagne, les notaires; à la ville, c'étaient les banquiers. Souvent les notaires portaient, une partie des fonds qu'ils avaient reçus, chez les banquiers.

Arrivèrent les emprunts d'Etat; le crédit public se développa; la population rurale elle-même, suivant celle des villes, acheta de la rente, des obligations de la Ville de Paris, du Crédit Foncier; le notaire fut encore l'intermédiaire nécessaire de quelques placements hypothécaires, assez rémunérateurs d'ailleurs; le reste de considération dont jouit la « terre », leur a permis de résister à l'avalanche des valeurs mobilières.

Les banquiers particuliers virent les chiffres de leurs dépôts s'abaisser; ses dépôts importants se transformèrent en actions ou obligations dont le revenu était plus avantageux; ses disponibilités diminuèrent; le banquier ne dut plus compter sur ses commanditaires habituels.

Pendant ce temps les emprunts nationaux allaient constituer pour les Sociétés de Crédit un puissant moyen d'action; ils lui ont en effet permis d'entrer en rapport

avec le public; seules ou à peu près et en raison de leur importance ces Sociétés ont été sollicités de prêter leur concours aux émissions nouvelles; le rentier comme le spéculateur a appris, en allant souscrire, le chemin de leurs agences.

Celles-ci faisant plus ou moins gratuitement les paiements des coupons, les renouvellements de titres, le rentier a continué à y aller; on lui a fait effectuer quelques opérations heureuses à la Bourse, sans lui prendre ouvertement (1) des commissions en plus des courtages officiels des agents de change ou des banquiers du syndicat.

En outre, ainsi attiré, le rentier a pris l'habitude, soit de déposer à la Société de Crédit ses titres qu'elle lui garde en lui prenant une minime commission, soit de les placer dans des coffre-forts mis à sa disposition moyennant un loyer peu élevé. De cette façon la Société de crédit a été amenée à instituer un service de coupons considérable.

De plus pour s'assurer toutes les chances de succès, profiter de toutes les occasions, être en rapport constant et efficace avec le public, les Sociétés de Crédit, qui s'étaient procurées l'ubiquité par la création de nombreuses succursales, ont complété leur action par l'institution d'agents ou représentants spéciaux appelés « Démarcheurs ».

En ce qui concerne les succursales, on peut dire qu'il

(1) Car il y a la commission faite aux remisiers.

n'existe pas un seule ville même de peu d'importance qui ne possède la sienne. Le Crédit Lyonnais, la Société Générale en fournissent des exemples remarquables et ont même parfois deux agences dans la même ville.

Quant aux démarcheurs, ils sillonnent villes et campagnes, se présentent partout, tandis que les directeurs se réservent le soin d'aller à domicile voir la clientèle plus importante. Quoiqu'il en soit, Succursales et Démarcheurs font partout où ils se trouvent, partout où ils se présentent les offres les plus alléchantes et les promesses les plus merveilleuses.

Ils viennent s'ils veulent placer un nouvel emprunt vous faire l'article — on ne peut dire autrement — montrant aux capitalistes et aux spéculateurs, dans des phrases plus ou moins voilées, les chances de hausse prochaine et durable, se bornant à dire à celui qui, un peu anxieux, demande quelle est la valeur du papier qu'on lui offre, que l'émission en cours est patronnée par leur société, ce qui suffira le plus souvent à décider le client (1).

D'ailleurs ajoutons, pour être équitables, que les mêmes démarcheurs iront, quelque temps après, prévenir charitablement leurs clients que la « hausse actuelle ne sera peut-être pas continue, et qu'ils feraient bien de réaliser leurs bénéfices ». Et grâce à la multiplicité de

(1) Vigreras. — *Les Garanties offertes aux porteurs de fonds d'Etats étrangers*, p. 184.

ces démarches, au nombre considérable de leurs clients qu'elle fait agir dans le même sens au même moment, la Société de Crédit paraît à leurs yeux, la mieux informée, puisqu'elle prédit la hausse — en la faisant produire —, et la baisse — en la causant.

Et puisque nous parlons de la bourse, notons que le Règlement des agents de change est favorable en France aux grandes Sociétés de Crédit.

Si, en effet, les Banques ne peuvent faire application directe des titres d'un client vendeur à un client acheteur, et si l'intermédiaire d'un agent de change est obligatoire, les Sociétés de Crédit réalisent cependant des bénéfices dans le cas suivant : c'est lorsqu'elles transmettent au parquet un ordre d'achat venant d'une personne, et un ordre de vente provenant d'une autre ; l'agent de change ne compte qu'un courtage, c'est ce qu'on appelle le « franco » ; le banquier en touche deux. Les Sociétés de Crédit avec leurs nombreuses agences, peuvent tous les jours et sur des quantités considérables se livrer à cette opération et profiter ainsi du « franco » que leur accordent les agents de change.

Ainsi mises en rapport avec les rentiers et les spéculateurs, ayant capté leur confiance et reçu leur argent en dépôt, sans leur verser presque d'intérêt, les Sociétés de Crédit ont pu chercher à agir auprès du commerce, merveilleusement outillées qu'elles étaient pour le faire utilement ; « aux négociants de province qui payaient « un escompte de 5 p. 100 d'intérêt et une commission

« de 1/4 p. 100 pour le papier bancable, elles ont pu « offrir l'escompte à 4 p. 100, avec commission de 1/8 « ou 1/4 . » (1)

Ce tarif n'a d'ailleurs rien d'absolu; les Sociétés de Crédit en arrivent parfois en province à escompter audessous du taux de la Banque de France.

Les grosses maisons de commerce se voient accorder toutes les concessions pour les attirer, et vaincre la concurrence. Dans les comptes courants des plus puissants clients on s'abstient de parler de commission. Bref, offres, promesses, concessions si habilement faites font tomber toute résistance.

La banque locale est abandonnée à son malheureux sort par les industriels et les commerçants, même par ceux qui lui sont en grande partie redevables de leur fortune et de leur situation. Séduits par le luxe des agences des Sociétés de Crédit, le bon marché de leur escompte, leurs services de caisse perfectionnés, aucun de ces industriels et de ces commerçants ne sut réagir pour rester fidèle à sa bienfaitrice.

Déjà éprouvées fortement par la concurrence des caisses d'Epargne, se sentant ainsi abandonnées par leurs anciens clients, les Banques locales ont vu leur nombre diminuer; d'aucunes se sont éteintes, d'autres ont été absorbées par de nouveaux Etablissements plus forts.

(1) Sayous, op. cit., p. 253.

C'est cette disparition des Banques locales qu'il faut voir maintenant d'un peu plus près.

Par quels moyens pratiques s'est réalisée cette évolution ?

D'abord, d'un façon générale, et sauf de très rares exemples, il n'y a jamais eu lutte proprement dite, guerre ouverte entre Petites Banques et Grandes Banques. Le grand Etablissement, selon l'expression imagée de M. Saurel (1), n'a pas « étranglé la Banque locale comme un fauve sa proie ».

Dans certains cas, la Société de Crédit a pris la place de la Banque locale à la suite d'une entente entre les parties. La Banque a cédé ses affaires moyennant. une indemnité et son chef a conservé une place dans la direction de l'agence du grand Etablissement mais, comme le fait très justement remarquer M. Saurel, il est rare qu'il conserve la direction elle-même: le grand Etablissement préfère mettre à la tête de l'agence un homme à lui, formé à sa méthode, et plus disposé à suivre les conseils ou les ordres qui lui viennent de l'administration centrale.

Quoi qu'il en soit, dans ce premier cas, il y a eu fusion entre la petite Banque et son puissant congénère. Ainsi les maisons Lafarge et Cie à Bordeaux en 1890, J. Fourgassié Aîné à Mazamet en 1893, la Banque Rouennaise à Rouen en 1895, Délizinier à Cognac en

(1) Voir Saurel, p. 126 (in fine).

1897 (1), Smith à Monte Carlo (1903), Merillon à Pau et Vignes à Troyes (1904) (2) ont été absorbées par le Comptoir d'Escompte.

Ces ententes constituent néanmoins l'exception.

Il faut, en effet, des conditions assez particulières pour qu'un chef de maison consente à traiter avec l'Etablissement qui veut créer une agence, et qu'il considère comme un rival, dangereux peut-être, mais pas forcément vainqueur d'avance.

Aussi, généralement, cette cession ne se produit pas de suite; il est rare de voir une Banque locale céder, avant même qu'aucune agence ne soit installée sur la place. Nous en connaissons, cependant quelques exemples; mais ces Banques locales étaient dirigées par des chefs âgés, n'ayant pas dans leur parenté immédiate de successeur possible.

Le plus souvent lorsqu'il y a eu cession, c'est qu'il y a eu déjà lutte entre la Banque locale et un ou deux Etablissements de Crédit. Se sentant faiblir, la Banque locale se résout à traiter, non avec les Etablissements concurrents, mais avec un Etablissement tiers qui profite de cette heureuse occasion pour s'installer à sa place. Cette observation se trouve confirmée par ce fait que c'est surtout le Comptoir National d'Escompte qui fournit ces exemples de cession, et que c'est probable-

(1) Saurel, p. 122 et 123.
(2) Barety, p. 109.

ment, ainsi que le dit M. Saurel (1), parce que cet Etablissement a commencé à développer le dernier son réseau d'agences en province: constituer de toutes pièces ces agences, traverser la période toujours longue et laborieuse de la mise en train, n'était-ce pas laisser à des concurrents déjà en avance le temps de gagner de nouveaux terrains qu'on ne pourrait plus rattraper; et ne valait-il pas mieux — même au prix d'un lourd sacrifice — s'installer de plein pied dans des positions déjà acquises, et entrer sans plus de retard dans la lice.

Dans le plus grand nombre de cas, il n'y a pas eu cession, il n'y a pas eu d'arrangement entre la Grande et la petite Banque: l'Etablissement de Crédit a pris la place de la Banque locale par le seul jeu des lois économiques, de la liberté du commerce et de la concurrence.

Tantôt lorsqu'une petite Banque locale présente des symptômes de maladie, de décadence, la grande Banque est venue installer une petite agence, une petite succursale attendant la mort de la première pour prendre définitivement la place vacante.

Tantôt, au contraire, l'agence n'a été montée qu'après la faillite et la disparition totale de la petite Banque, alors que la place était dépourvue de tout banquier, et avant qu'un banquier local ait pu reconstituer une maison.

(1) Saurel, op. cit. p. 123.

Le Crédit Lyonnais et le Comptoir National d'Escompte nous fournissent des exemples typiques à cet égard. C'est lorsque toutes les Banques locales eurent sombré que le Crédit Lyonnais créa une agence à Calais; il créa de même une agence au Mans après la disparition de la Maison Talvande. En 1893, le Comptoir National d'Escompte s'installa à Roubaix, à Tourcoing, à Mazamet à la suite de la crise des Banques australiennes qui ébranlèrent les maisons de ces places lainières (1).

Enfin, et malgré qu'on ait pu soutenir le contraire, le développement des succursales de la Banque de France a également contribué indirectement à la disparition des Banques locales.

On pourrait, disions-nous, penser le contraire; la Banque de France n'escompte en effet, en principe, que du papier à trois signatures (2). Elle semble donc ne pouvoir pas prendre directement les effets de commerce, qui lors de leur création ne portent que deux signatures; celle du tireur et celle du tiré, s'il s'agit d'une lettre de change, ou celle du signataire et celle du bénéficiaire, s'il s'agit d'un billet à ordre.

Mais les statuts permettent également à la Banque d'accepter des effets à deux signatures, si le tireur ajoute comme garantie un transfert d'actions de la Banque, ou de rente sur l'Etat (1), disaient les statuts de 1808.

(1) Saurel, op. cit., p. 124.

(2) Statuts de la Banque. Article 11.

Depuis lors, le nombre de titres admis en garantie d'escompte a été considérablement augmenté; ils comprennent tous ceux admis en garantie d'avances sur titres (2). On y trouve notamment toutes les actions et obligations des grandes Compagnies de Chemin de fer, les obligations des villes et des départements, les emprunts coloniaux; on a admis également en garantie les récépissés de dépôt sur marchandises (3), les warrants commerciaux (4) et les warrants agricoles (5).

Il en résulte que de plus en plus la Banque peut faire directement l'escompte du papier de commerce aux commerçants et aux industriels (6).

(1) Statuts, Article 12.

(2) Décret du 13 janvier 1869, article 2.

(3) Décret du 21 mars 1848.

(4) Loi du 28 mai 1858, article 11.

(5) Loi du 18 juillet, article 8; et loi du 30 avril 1906, art. 9.

(6) Ces relations directes de la Banque et des particuliers sont vivement encouragées par la direction actuelle de notre grand établissement national: sous prétexte que « la judicieu- « se distribution du crédit au taux le plus modéré possible est « un des facteurs les plus puissants de la fortune nationale, « et qu'elle est la mission essentielle de la Banque à l'égard « de tous », la Banque de France doit assurer « au Commerce, « à l'Industrie et à l'Agriculture le concours qu'ils sont en « droit d'attendre d'elle..., sans toutefois opposer une concur- « rence préjudiciable aux maisons de banques locales!.... »

La création d'une succursale de la Banque est ainsi une première cause d'affaiblissement de la banque locale, qui va perdre quelques-uns de ses clients, et non les moindres, le taux d'escompte de la Banque étant forcément moins élevé que celui de la Banque privée. Si cela ne se produit pas, c'est que celle-ci abaisse son taux d'escompte au taux officiel, mais alors elle abandonne le plus clair de ses bénéfices.

Mais ce n'est pas tout : cette création d'une succursale de la Banque rend la place « bancable » ; dès lors il n'y a plus pour le banquier local de « commissions d'encaissement » à percevoir sur les remises des banquiers correspondants. Ceux-ci remettront le papier à la Banque de France qui en fera effectuer l'encaissement sans frais (1).

Bien plus, la création d'une succursale de la Banque porte également un coup aux banquiers de toutes les

Ces conseils furent suivis et, le 28 juillet 1909, une autre circulaire constatait que les escomptes directs aux particuliers avaient augmenté de 6 o/o durant les 6 premiers mois de l'année. (Circul. citées par Domergue, *op. cit.*, p. 22 et 24).

(1) M. Saurel fait remarquer, à ce propos, que la Banque de France n'est pas seule à faire cette concurrence aux banquiers locaux, l'administration des Postes elle-même se charge de ces recouvrements ; les Sociétés de Crédit les font faire par des huissiers de la région, rémunérés seulement par les protêts qu'ils sont appelés à dresser. Ajoutons que la Banque a également maintenant des villes rattachées, où des huissiers font aussi pour son compte l'encaissement des effets.

autres régions ; car plus nombreuses sont les places « bancables », moins fréquent est le papier non bancable, c'est-à-dire celui que les banquiers locaux obtiennent le plus facilement, les Sociétés de Crédit ne le prenant pas volontiers, le considérant comme une immobilisation partielle.

Or la Banque de France accroît sans cesse le nombre de ses succursales et de ses bureaux : cela d'ailleurs lui a été imposé par les lois successives qui ont renouvelé son privilège, en dernier lieu par la loi du 17 novembre 1897, art. 11 (1).

(1) Dans le délai de deux ans, à partir de la promulgation de la présente loi, le nombre des succursales sera porté de quatre-vingt-quatorze à cent douze par la transformation de dix-huit Bureaux auxiliaires en Succursales.

En outre, il sera créé une Succursale dans chacun des chefs-lieux qui n'en possèdent pas.

Les Bureaux auxiliaires non transformés en Succursales seront maintenus.

En outre, il sera créé trente nouveaux Bureaux auxiliaires.

Les Etablissements et les services institués par le présent article fonctionneront dans le délai maximum de deux ans à dater de la promulgation de la présente loi.

Indépendamment des créations stipulées ci-dessus, la Banque créera, à partir de 1900, au moins un Bureau auxiliaire nouveau chaque année, jusqu'à concurrence de quinze. Les localités dans lesquelles ces bureaux devront être établis seront déterminés, d'un commun accord, par le Ministre des Finances et la Banque de France (Loi du 17 novembre 1897, art. 11).

Elle possédait au 31 décembre 1909, (128 succursales, 69 Bureaux auxiliaires, 305 Villes rattachées, soit en tout 503 places bancables (1).

En revanche, comme cela s'est souvent produit, l'existence d'une succursale de la Banque de France dans une ville peut parfois être d'un grand secours à la Banque locale dans un moment difficile.

Les observations précédentes ne tendent pas à démontrer que cette diffusion de la Banque de France présente des inconvénients au point de vue de l'économie politique générale du pays, et que son action est néfaste : elles veulent seulement montrer qu'elle peut constituer une des causes de la disparition des Banques locales (2).

Elle a d'ailleurs devancé ses obligations légales ayant achevé en 1908 la création des Bureaux prescrits par la loi de 1897. (Compte rendu de l'Assemblée générale des actionnaires de la Banque de France du 28 janvier 1909, p. 32).

(1) Compte rendu de l'Assemblée générale des actionnaires de la Banque de France (27 janvier 1910, p. 30).

(2) M. Domergue : (*La question des Soc. de Crédit,* p. 28 et 29), reproche également à la Banque d'accepter des Sociétés de crédits les paquets d'effets qu'elles lui présentent, sans se préoccuper de leur origine. Les effets recueillis par les agences étant expédiés à Paris, c'est de Paris qu'ils repartent vers d'autres agences auxquelles ils tiendront lieu d'envoi de numéraire puisqu'ils pourront être acceptés sans difficulté à l'escompte par la Banque. Or cette faculté donnée aux établissements de crédit, constituerait pour eux, au dire de M. Domergue, un avantage réel sur les banques locales.

En définitive, on peut dire que l'évolution que nous venons d'étudier, s'est accomplie pour des raisons et dans des conditions analogues à celles que l'on rencontre pour les êtres organisés. Les plus forts prennent la place des plus faibles qui ne peuvent plus subsister. « A mesure, dit M. Saurel, que les conditions d'existence se sont faites plus pénibles, à mesure que l'atmosphère ambiante leur est devenue moins facilement respirable, il y a eu, pour les petites banques, une plus grande destruction d'individus, une plus insurmontable difficulté à propager la race ; leurs concurrents, au contraire, parfaitement adaptés aux mêmes conditions d'existences, résistaient et se multipliaient » (1).

Telles sont les conditions dans lesquelles sont nées nos grandes Sociétés de Crédit et s'est réalisé le phénomène de concentration que nous étudions.

Les développements, que nous venons de donner sur la concentration en elle-même et sur la naissance des institutions de Crédit qui en ont créé le mouvement et en sont le ressort, permettent de constater que nos Sociétés de Crédit ont réalisé cette concentration par l'élimination ou par l'absorption des institutions financières locales ou régionales qui existaient avant elles et restaient en concurrence avec elles.

(1) Saurel. Op. cit., p. 126.

Nos Sociétés de Crédit, peu nombreuses et par suites très puissantes, ont formé de véritables administrations, de véritables ministères.

Elles ont donné à la concentration française son caractère de centralisation qui lui crée une place à part dans le mouvement universel de concentration financière.

En effet, nous l'avons dit, nos Sociétés de Crédit se sont créé aussi souvent que possible de nombreuses succursales qui ne sont que des émanations, des membres de chacune des Sociétés elles-mêmes. Les directeurs de ces succursales sont le plus souvent, pour ne pas dire toujours, des instruments passifs d'exécution aux mains de la direction centrale toujours autoritaire autant par devoir que par besoin.

Nous n'insisterons pas davantage pour le moment sur le caractère de cette concentration centralisée à outrance; nous aurons, en effet, à y revenir ultérieurement en montrant les inconvénients qui peuvent en résulter.

Nous devons cependant ajouter ici quelques mots: de ce qu'il y a concentration, il ne faudrait pas conclure qu'il n'y a plus de banques locales et régionales en France; ce serait là une grave erreur; des Banques régionales puissantes, des Banques locales très vivantes existent encore; elles ont seulement diminué de nombre, dans des proportions très notables depuis la création des Sociétés de Crédit. Telle est la constatation

que nous avons faite, et dont nous avons expliqué les causes.

Il faudra nous demander ultérieurement, en comparant les avantages et les inconvénients des Sociétés de Crédit et des Banques locales, s'il est désirable de voir le mouvement de concentration se poursuivre ou s'arrêter, et si cette dernière hypothèse paraît préférable, comment on pourrait l'arrêter?

SECTION III

Evolution à l'étranger et particulièrement en Allemagne

La concentration financière à l'étranger a suivi une évolution toute différente de celle que nous venons d'observer en France, et aussi mieux en harmonie avec les besoins et la situation économiques des pays où elle s'est produite. A ne prendre que les pays les plus importants, ceux où la concentration financière a été la plus accentuée en raison même du grand essor du commerce et de l'industrie, tels l'Allemagne, les Etats-Unis d'Amérique notamment, offrent l'exemple d'une concentration décentralisée dont les caractères sont diamétralement opposés à ceux de la concentralisation française.

A. — Prenons d'abord les Banques allemandes. Leur mouvement de concentration décentralisée tient à des causes variées dont les principales sont : la situation économique de ces Banques au moment où la concentration a commencé, l'aptitude spéciale des allemands pour l'action collective, la conciliation intelligente de l'unité de direction et de la discipline avec le respect des initiatives individuelles.

Lorsqu'aux environs de 1890 s'est dessiné en Allemagne le mouvement de concentration financière, il existait côte à côte et des petites Banques locales, et des Banques régionales puissantes. Elles étaient déjà en relation d'affaires les unes avec les autres, et étaient ainsi à même de mieux se connaître et de s'apprécier à leur juste valeur.

Fortes les unes et les autres, les plus puissantes savaient que leurs petites rivales étaient capables de lutter contre elles avec avantage. Aussi aucun acte d'hostilité ne se produisit-il entre elles.

Les grandes Banques régionales adoptèrent la voie de la douceur et de la persuasion de façon à englober leurs concurrents sans les éliminer directement. Mais les petites Banques, judicieuses appréciatrices de leur situation et de leur intérêt, n'acceptèrent d'être englobées qu'à la condition de conserver leur autonomie et de n'être pas transformées en succursales, pour tomber au rang de simples agents passifs d'exécution. Guidées par ce sens de l'action collective et par cet esprit de discipline propres à la race germanique, grandes Banques régionales et petites Banques tombèrent d'accord pour réaliser une concentration du commerce de Banque absolument exempt de tendances centralisatrices.

Grâce à cet accord, les Banques locales allemandes ont gardé leur personnalité, et n'ont pas été transfor-

mées en succursales. Rarement les petites Banques se sont fusionnées avec les grandes; dans la majorité des cas, elles se sont fédérées pour former des groupes, des cartells de Banque, et chaque groupe, chaque cartell est mis sous le contrôle de la plus puissante des Banques qui le composent.

Cette concentration décentralisée, dont nous venons d'esquisser l'évolution, a été entreprise par quatre grandes Banques, qui tiennent encore la tête du mouvement. Ce sont la Deutsche Bank, la Dresdner Bank, la Disconto Gesellschaft, la Bank für Handels und Industrie. Ces quatre grandes Banques ont formé avec les petites Banques locales des fédérations, groupes ou cartells dont chacune a le contrôle.

Ainsi la Deustche Bank a sous son contrôle un groupe de dix-neuf établisements disposant ensemble de trois milliards 335 millions de marks; la Dresdner Bank, elle, est à la tête d'un groupe de dix-sept établissements possédant en tout deux milliards 144 millions de marks. Les quatre Banques que nous avons citées ont ensemble utilisé en 1906 la somme respectable de 9 milliards de francs.

La concentration financière allemande conduite et réalisée, comme nous venons de le voir, avec exclusion de toute idée de centralisation, présente des avantages aussi remarquables que bienfaisants: complète initiative laissée aux Banques concentrées, orientation de l'activité de ces Banques vers une adaptation toujours

plus parfaite au commerce et à l'industrie nationale.

En effet, l'esprit d'initiative peut s'exercer librement, car à l'inverse des succursales des grands Etablissements français, les Banques allemandes conservent leur autonomie dans le groupe dont elles font partie. Nées dans le pays et le milieu où elles fonctionnent, elles s'y développent à leur gré sous la direction d'hommes éclairés et placés dans les meilleures conditions pour remplir le rôle qui leur est assigné. Ces directeurs connaissent la région, ses ressources exploitées ou latentes, ainsi que les commerçants et les industriels susceptibles de les mettre en œuvre. Ils peuvent donc communiquer l'impulsion la mieux entendue à la vie économique régionale, comme ils peuvent trouver pour les établissements qu'ils dirigent le point d'appui le plus solide dans le groupement financier auquel ces établissements sont rattachés.

De cette façon, les avantages de la concentration et de l'autonomie se trouvent toujours en parfaite harmonie.

Enfin, grâce à leur organisation, les Banques allemandes peuvent fournir au commerce et à l'industrie tous les capitaux nécessaires, et elles ne craignent pas de se solidariser avec eux. Services de caisse, escomptes, avances sur titres, d'une part: comptes-courants à découvert, avances à longue échéance d'autre part, en un mot capital circulant à reconstitution rapide, et capital circulant à reconstitution lente ne leur sont jamais

marchandés. La commandite des entreprises en voie de formation, leur transformation en Sociétés par actions, ne sont pas non plus négligées par les Banques allemandes: la Dresdner Bank s'occupe des houillères et des industries métallurgiques, tandis que la Disconto Gesellschaft s'attache plus spécialement aux entreprises de transport. Banquiers et industriels allemands sont unis par les liens les plus étroits et la communauté absolue de leurs intérêts les cimente en un bloc sans fissure.

On peut donc dire que les Banques allemandes présentent, non pas le modèle le plus parfait de concentration financière, mais au moins le plus pratique et le plus susceptible d'aider le développement économique du pays et d'augmenter la richesse nationale.

B. — Aux Etats-Unis la concentration financière a subi une évolution semblable à celle que nous venons d'observer en Allemagne. Des raisons analogues ont engendré une concentration dépouillée de toute centralisation.

Comme leurs sœurs d'Allemagne, les Banques américaines ont su concilier les avantages de la réunion et de la concentration avec le respect de l'initiative et de la liberté individuelles. Les Banques américaines sont constituées en groupes très puissants qui forment à leur tour des fédérations appelées du nom caractérisitique de « chaînes ». Ces groupes conservent une liberté d'action très grande, comme aussi les liens qui les unissent

à leurs fédérations sont très larges. Donc une absence complète de centralisation, qui a permis à ces mêmes groupes de se solidariser étroitement avec les grands trusts industriels auxquels ils fournissent tous les capitaux dont ils ont besoin.

Les principaux groupes ainsi formés par les Banques sont: le groupe Rockfeller au capital de 108 millions de dollars, le groupe Pierpont Morgan au capital de 97 millions de dollars et le groupe Morse dont le capital atteint 123 millions de dollars.

C. — L'Angleterre a subi une concentration financière analogue à celle de l'Allemagne et des Etats-Unis, mais avec deux caractères distinctifs.

En premier lieu, les Banques anglaises se sont fortement concentrées, tout en laissant subsister à côté d'elles un certain nombre de grandes Banques régionales à tendances centralisatrices et se développant par succursales.

En second lieu, si les Banques anglaises soutiennent aussi efficacement le commerce et l'industrie nationaux et se solidarisent avec eux, elles le font d'une façon moins étroite et autrement que les Banques allemandes. Les Banques anglaises ont une activité plus prudente et plus calme que les Banques allemandes et américaines: elles évitent la témérité des premières et l'esprit de spéculation des secondes.

Bien que très rapide, cet exposé de la concentration fi-

nancière à l'étranger nous permet cependant de constater un fait: c'est la dissemblance foncière qui distingue l'évolution en France et dans les pays voisins.

Sans doute, si nous avions pu entrer dans le détail, nous aurions remarqué les mêmes causes générales que nous avons signalées; mais les tendances particulières de chaque pays ont eu assez d'influence pour modifier les tendances du mouvement de concentration, et en changer les résultats: tandis qu'en France il a abouti à une concentration centralisée supprimant toutes les initiatives privées, et nous verrons quels en sont les inconvénients, il a eu pour conséquence dans les autres pays, sauf peut-être en Angleterre, un renforcement des banques régionales alliées, fédérées dans un but commun et fortes de leur union.

CHAPITRE II

Avantages et inconvénients des Sociétés de Crédit et des Banques locales

SECTION I

Sociétés de crédit

L'étude de l'évolution suivie en France par la concentration financière nous a fait constater qu'elle avait eu pour résultat la disparition de nombreuses Banques locales ou régionales et la création de grandes Sociétés financières.

Toutefois, dans cette lutte pour la vie, nous avons fait remarquer que malgré le développement sans cesse croissant des grands Etablissements, certaines Banques locales dans certaines régions de la France se sont maintenues et ont continué à vivre.

S'il en est ainsi, c'est nécessairement que les unes et les autres doivent posséder des causes de supériorité et d'infériorité, présenter des avantages et des inconvénients qui empêchent leur lutte d'être toujours inégale.

§ I. — **Avantages**

Si nos grands Etablissements se sont facilement développés et ont conduit le mouvement de concentration financière, c'est, nous l'avons vu, parce qu'ils possèdent des causes de supériorité techniques tout au moins incontestables.

Nous les avons exposés dans notre premier chapitre.

Nous devons insister sur l'une d'elles, parce qu'elle va pouvoir être regardée comme constituant un avantage au point de vue économique général.

Le rôle du banquier, comme le dit Ricardo, commence lorsqu'il emploie l'argent des autres, et le rôle de toute Banque tient dans les trois mots « emprunter pour prêter. » Les Banques sont des intermédiaires de crédit : « par les dépôts, les négociants font crédit au banquier et d'autre part celui-ci, en prêtant sous des conditions déterminées les fonds déposés, ce qu'il peut faire puisqu'il n'est pas tenu de restituer les fonds mêmes qu'il a reçus, fait crédit aux industriels qui ont besoin d'argent. »

Or, la supériorité des grandes Banques provient justement de ce qu'elles effectuent plus facilement leurs

emprunts et leurs prêts, et qu'elles sont mieux adaptées à la loi de l'offre et de la demande.

C'est là, pour le pays où elles fonctionnent, une situation très précieuse.

Il est facile de s'en rendre compte. L'offre étant faite à tout instant et sur les points où la demande est la plus intense, les capitaux arrivent à produire le maximum d'effet utile. On peut dire que leurs mouvements acquièrent une extrême sensibilité, que leur mobilité devient parfaite et leur déplacement spontané.

Une agence de Société de crédit, en effet, n'a pas de capital propre dont elle doit assurer la rémunération. Elle est simplement installée et mise en marche, et lorsqu'elle a besoin de ressources, elle les demande à l'administration centrale qui les lui envoie selon ses besoins et ses exigences.

Si l'emploi de ces ressources devient plus difficile et moins rémunérateur, l'agence les retourne à la caisse de l'Administration centrale où d'autres agences viennent aussitôt les puiser pour les employer.

Les capitaux sont aussi douée, dit M. Saurel (1), « d'un flux et d'un reflux perpétuels » qui les conduisent là où les besoins se font sentir, puis les ramènent quand ces besoins ont pris fin pour les transporter aussitôt ailleurs. Il n'est donc pas un instant où leur masse demeure stagnante, toujours entraînés qu'ils sont

(1) Saurel, p. 38.

vers les points où leur travail est nécessaire.

Et ainsi, bien que l'influence des causes multiples et variées, les besoins d'argent des différentes places soient soumises à des oscillations constantes, bien qu'il y ait sur chaque place tantôt manque et tantôt surabondance de capitaux, la Société de Crédit pourra toujours, en théorie, grâce à ses nombreuses agences, faire face aux demandes, et satisfaire aux besoins du commerce et de l'industrie, dans la mesure du moins où ces Sociétés leur viennent en aide.

Voilà, au point de vue du développement des affaires, un avantage théorique important à l'actif des grandes Sociétés de Crédit.

Nous ne reparlerons que pour mémoire des commodités qu'elles offrent aux rentiers par l'organisation de leurs services de dépôts de titres ou de fonds, la location des coffres-forts, d'encaissement de coupons, de renouvellements de titres, etc.; cela fait plutôt partie, comme nous l'avons vu, de leurs moyens d'actions. Mais, il en résulte cependant une conséquence économique très importante: l'augmentation sans cesse croissante de disponibilités acquises à bon compte, et la possibilité d'abaisser, dans une notable proportion, le taux de l'escompte, abaissement dont pourront profiter le commerce et l'industrie.

Tels sont les seuls avantages fort appréciables des Sociétés de Crédit françaises sur lesquels nous voulons insister ici.

D'une part, leur faculté d'étendre partout et de retirer à volonté leurs agences et succursales leur assure une mobilité de premier ordre. Elles sont ainsi toujours prêtes à saisir les bonnes occasions, à se replier devant quelque orage ou à lui tenir tête, et à s'imposer pour cela de lourds sacrifices qui seront aisément compensés par de nouveaux et plus grands bénéfices.

D'autre part, elles sont des Banques de dépôts et de Crédit de premier ordre, grâce auxquelles, pour une large part du moins, ont été rendus à la circulation active une masse de capitaux que l'isolement rendait improductifs (1) et grâce auxquelles sans doute aussi la France doit d'être le pays du monde où le taux de l'escompte est le plus bas et le moins sujet aux variations, condition essentiellement favorable au développement du commerce et de l'industrie.

§ 2. — Inconvénients.

Organisation fortement centralisée et fonctionnant par agences, capital d'opérations énorme constitué exclusivement par des dépôts à vue, développement extrême avec spécialisation des services de caisse et d'escompte, de reports, d'avances sur titres, tels sont les

(1) Testis. — *Le rôle des Sociétés de Crédit en France*, p. 193. — C'est un avantage prétendu, affirme M. Domergue, *La question des Sociétés de Crédit*, p.

éléments constitutifs des avantages que nous venons d'énumérer et de reconnaître à nos grandes Institutions financières.

On peut dire aussi que ce sont là les causes secondaires de leur développement, dont la large compensation des risques, l'action étendue sur le public, l'emploi constant et productif des capitaux, ou d'une façon plus générale, la meilleure adaptation du mécanisme de l'offre et de la demande étaient les causes primordiales. Mais toute médaille a son revers, et ces mêmes éléments générateurs d'avantages causent d'autre part aussi de très fâcheux inconvénients au point de vue de la vie économique.

Les Sociétés financières trop centralisées dont les multiples agences ont poussé trop vite un peu partout. tendent sans cesse à se constituer en Banques de dépôts et à ne se livrer, en dehors d'un crédit dont le domaine est strictement limité, uniquement aux opérations d'émissions de fonds d'Etats. Elles drainent ainsi l'argent disponible pour essayer de le faire fructifier, sans s'exposer à trop de risques et négligent de venir en aide aux entreprises nationales (1).

(1). Le chiffre des émissions faites depuis vingt ans, par les Sociétés de crédit françaises, s'élève à 30 milliards environ Les valeurs françaises y entrent pour 6 milliards, dont presque 5 milliards pour emprunts de villes, départements, banques, ch. de fer, etc. La part de l'industrie française est de 1 milliard 56 millions, soit 3 1/2 o/o. — Domergue, op. cit, p. 60 et suiv.

En premier lieu, la centralisation, qui assure d'une façon si heureuse l'action et la diffusion du grand Etablissement qui lui permettrait d'utiliser dans les meilleures conditions possibles la masse des capitaux qu'il détient, a en revanche le grave défaut d'enlever aux succursales de nos Institutions de Crédit, tout esprit d'indépendance, et de créer dans chaque ville où elles fonctionnent, et en quelque sorte au centre même de la vie économique, des employés et non des commerçants.

Dès lors, toute initiative est supprimée, car elle peut passer pour une imprudence, sinon pour une faute. « Les malheureux directeurs de succursales se trouvent pris entre les observations souvent contradictoires de l'Inspecteur qui vient de passer et de celui qui va venir » (1). Dans de telles conditions, leur principal et unique but est de ne pas se compromettre, et pour ce faire ils n'engagent jamais leur responsabilité, ou l'abritent derrière celle de leur supérieur hiérarchique qui lui-même s'empresse aussitôt de se mettre à couvert auprès du siège central.

Cette ligne de conduite est invariable dans tout le personnel des Etablissements de Crédit depuis l'employé du grade le plus inférieur jusqu'au fonctionnaire le plus élevé.

(1) Brocard. — Revue *La France économique et financière*, 1908, p. 319.

A chaque instant, la Direction générale est questionnée: elle est ainsi appelée à se prononcer sur des questions qu'elle connaît mal ou qu'elle ne connaît pas, et dans la crainte de se tromper, elle préfère s'abtenir, guidée qu'elle est elle-même par ce seul souci de ne pas engager l'avenir même le plus prochain.

En second lieu, non seulement les Agences des Sociétés de Crédit, ne peuvent avoir ni initiative, ni liberté d'action, mais le plus souvent créées d'un seul coup de baguette, de par la volonté d'un Conseil d'administration qui en a décidé ainsi, elles sont sans racine dans les pays où elles opèrent. Malgré tout leur bon vouloir, les chefs d'agence, sauf de rares exceptions, connaissent peu les hommes et les choses de la région, du milieu qu'on leur donne en quelque sorte à exploiter: lorsqu'ils commencent à sortir de cette ignorance, qu'ils veulent, ayant découvert les capacités individuelles, leur procurer les moyens de se faire jour, et de mettre en valeur les sources de richesses jusque là inutilisées ou inconnues, en somme susciter, organiser ou soutenir les entreprises nouvelles, ils se trouvent le plus souvent arrêtés par les ordres de la Direction centrale à laquelle ils sont tenus d'en référer.

Ainsi industries régionales, entreprises nouvelles et entreprises existantes doivent se passer du concours de la Société de Crédit: s'il est accordé par hasard, il ne peut l'être qu'avec parcimonie et hésitation: c'est ce que nous voulons montrer maintenant.

En effet, la majeure partie des ressources des Sociétés de Crédit leur provient des fonds versés par leurs déposants; or, ainsi que cela ressort du tableau ci-après, la plupart de ces dépôts sont à vue, et tandis qu'ils ont progressé dans des proportions considérables, les dépôts à terme sont restés sensiblement stationnaires ne prenant qu'une part très faible du total de leurs disponibilités: encore ces dépôts à terme sont-ils généralement à courte échéance.

Dépôts et Comptes-courants créditeurs dans les GRANDES SOCIÉTÉS DE CRÉDIT FRANÇAISES (1)
(en millions de francs)

ANNÉES	DÉPOTS		TOTAL	Comptes-courants créditeurs	TOTAUX généraux
	à vue	à terme			
1880	481,5	225,3	706,8		
1890	1088	186,9	1274,9		
1900	1090,3	249,8	1340,1	1094	2434
1908	1811,9	268,8	2080,7	2158,8	4239,5

Ces dépôts à vue sont donc un obstacle à tout prêt à longue échéance, qui immobiliserait pendant un certain temps les capitaux prêtés.

(1) Cours de M. André Liesse, aux Arts et Métiers, 1908-09.

Et ainsi cette impossibilité d'immobilisation qui est pour l'Institution de Crédit une nécessité primordiale, a pour effet le plus clair de l'empêcher de venir en aide d'une façon efficace au Commerce et à l'Industrie.

Si l'on se décide à leur fournir le capital circulant, ce sera sous forme d'escompte; dans un cas exceptionnel, un petit crédit à découvert pourra être consenti; mais il sera retiré au moindre danger et le plus souvent à l'improviste.

Cela ne tient pas seulement à la nécessité générale pour la Société de Crédit d'être toujours en mesure de faire face aux exigences toujours à craindre des déposants; cela tient aussi: d'une part à ce fait que nous avons signalé déjà, de la soumission des Chefs d'agences, aux observations souvent contradictoires des Inspecteurs, et aux ordres du Siège Central qui sont la suite de ces observations; et d'autre part aux modifications forcément assez fréquentes dans la direction de chaque agence, les chefs ne pouvant pas « avancer » en restant indéfiniment dans la même ville, leur envoi dans une place plus importante, où les traitements seront plus élevés, étant la seule façon de récompenser leur zèle et leur travail.

Toutes ces causes, nécessité de trésorerie, absence de permanence et d'unité de vue dans la direction des agences, se combinant, il en résulte que la Société de Crédit ne fait pas ou à peu près de crédit personnel, par acceptation ou par découvert, et que celui qui est

accordé par hasard n'est pas durable; c'est là un autre inconvénient non moins grave que le précédent.

Le rôle de Banque d'affaires ainsi laissé ou à peu près, de côté, que restait-il aux grandes Sociétés de Crédit?

Logiquement, normalement, pour répondre aux goûts et aux besoins du public, elles se sont livrées à toutes les opérations courantes qui comportent le minimum de risques avec néanmoins encore assez de profit.

Elles se sont spécialisées dans les services de caisse, dans l'escompte des effets de Commerce, dans la garde des objets précieux et des titres, opérations qui répondent bien aux conditions recherchées, car les unes sont purement mécaniques, et les autres ne réclament qu'une connaissance peu approfondie du milieu où l'on agit.

On donne une extension sans cesse grandissante, énorme même aux services de garde et de comptes de dépôt, qui permet d'accaparer tous les capitaux disponibles et procure une clientèle de capitalistes non seulement très nombreuse, mais aussi très docile, et qui constituera pour elle à l'occasion, comme nous allons le voir, une source de bénéfices importants.

En effet, tous ces services de caisse, d'escompte, de reports, d'avances sur titres, ne sont pas toujours productifs de bénéfices suffisants (1).

(1) D'après *Lysis; op. cit.* p. 74 et 75 et s., les Sociétés feraient même parfois ces opérations à perte! — Nous dirons que cela est certainement exagéré: Voir Testis, *op. cit.* p. 152.

Ces bénéfices, il faut les trouver ailleurs, et l'Etablissement de Crédit fait appel à la spéculation.

Et ainsi cette concentration si merveilleuse des capitaux, dont on aurait pu peut-être tirer un si beau parti en faveur des industries locales, va être lancée dans la spéculation, et malheureusement sans, le plus souvent, (on pourrait dire presque jamais), que ce soit au profit des valeurs industrielles nationales.

C'est, en effet, que le Grand Etablissement porte son attention surtout sur les émissions de valeurs nouvelles, parfois sur les placements de valeurs en cours. On recherche d'une façon toute spéciale les fonds d'Etats ou, à leur défaut, les titres des grandes Sociétés financières, qu'elles aient leur siège à Paris ou à l'étranger.

La seule condition à remplir par une émission pour qu'elle « intéresse » une Société de Crédit, c'est que cette émission soit très importante: le placement s'opérant d'une manière automatique par la mise en branle simultanée de toutes les succursales ou agences, il est difficile de faire fonctionner un aussi gros organisme pour l'écoulement de quelques millions. « Considérées comme machines à placement, nos sociétés de crédit sont construites pour effectuer les émissions marchant par centaines de millions » (1).

Ajoutez à cela que l'étude d'affaires industrielles multiples représente un incessant labeur, tandis que celle de 2 ou 3 fonds d'Etats est une opération relativement simple; en outre, il n'y a plus, une fois l'émission faite, et le titre classé, à s'occuper de ces fonds. « Si les choses tournent mal, ce n'est pas la faute des Banques, c'est celle des Etats » (1). Enfin, les placements de fonds d'Etats permettent de réaliser des bénéfices plus difficilement contrôlables que ceux qu'on retirerait d'entreprises françaises. Les sociétés de crédit se trouvent par là-même amenées à placer presque exclusivement des valeurs étrangères, et surtout des fonds d'Etats, apportant ainsi soit directement, soit indirectement aux industries et entreprises étrangères des capitaux qui servent à faire concurrence aux commerçants et industriels français, alors que ceux-ci les utiliseraient tout aussi judicieusement si on savait les mettre d'une façon avantageuse à leur disposition.

(1) Lysis. — Contre l'oligarchie financière en France, p. 22.

Malgré les bénéfices élevés que procure ce genre de spéculation et bien que le placement en France de valeurs étrangères puisse rendre les changes étrangers plus favorables, l'inconvénient qui en résulte peut devenir extrêmement grave, s'il est pratiqué dans certaines conditions, dans certains moments et d'une façon continue. Il crée alors ce qu'on appelle « l'absentéïsme » des capitaux nationaux en quelque sorte déracinés: les forces vives du pays s'écoulent au profit de l'étranger.

(1) Lysis, ibid., p. 23.

Sur ces émissions de valeurs, il y aurait beaucoup à dire: Nous pourrions rappeler l'organisation de « ces syndicats d'apporteurs », qui réunissent les intermédiaires, — courtiers d'un genre spécial chargés de « trouver » les emprunts auprès des gouvernements étrangers, — les négociateurs de ces emprunts et généralement toutes les personnes utiles à la combinaison qui ne veulent pas se faire connaître. Ces syndicats prélèvent une première commission (1).

Ce sont ensuite ces syndicats de garantie (2), qui se chargent, moyennant une nouvelle commission, de rémunérer les différents concours qu'ils devront solliciter (3).

C'est enfin, et comme conséquence, la publicité peu scrupuleuse de toutes les feuilles spéciales et même d'un grand nombre de quotidiens, dans lequel le pu-

(1) D'après Lysis. — Contre l'oligarchie financière en France, p. 25. — Cette commission ne serait que rarement inférieure à 5 o/o du produit de l'émission.

(2) D'après Testis. — *Op. cit.,* p. 117, il n'y aurait pas toujours de syndicats d'apporteurs, mais l'existence de syndicats de garantie n'est pas contestée.

(3) La moyenne de cette commission est, pour les emprunts émis depuis une dizaine d'années, de 5 o/o environ du produit de l'émission.

Par suite, sur un emprunt à émettre au pair, l'emprunteur ne recevra le plus souvent que 90 o/o. (Voir Lysis. — *Op. cit.* p. 25 et 26).

blic ne voit que des guides sûrs et fidèles, ignorant que la partie financière de leurs journaux est affermée, et qu'il ne s'y écrit pas, ou à peu près, d'articles sur une valeur, sans que cet article n'ait été communiqué par les intéressés eux-mêmes et inséré moyennant paiement (1).

Nous pourrions aussi insister sur les prospectus et les lettres envoyées à domicile, bientôt suivis de la visite personnelle des « démarcheurs » qui, « si le ca-« pitaliste, hésitant, demande « Est-ce solide? », ré-« pondent impertubablement, mais en normand: « c'est « notre maison qui s'est chargée de l'émission », phra-« se alléchante et trompeuse qui entraîne le client » (2).

De leur côté, ce sont les guichetiers en rapport avec le public pour les opérations de banque ordinaires, qui ont (3) « pour devoir principal de causer avec les clients et de les amener « stratégiquement » à souscrire (4) », souscription obtenue d'autant plus aisément

(1) Voir sur ce point: Lysis. — Contre l'oligarchie financière en France, p. 34.

(2) Vigreras. — Des garanties offertes aux porteurs français de fonds d'Etats Etrangers, p. 188.

(3) Lysis. — *Op. cit.* p. 32.

(4) Les Sociétés ont même inventé la souscription conditionnelle — pour le cas où l'émission aurait lieu. — On aurait même placé les obligations du chemin de fer « Nord-Donetz » avant la constitution légale de la société (juin 1908).

que, détenant l'argent du client, leur déposant, ils n'ont à lui demander qu'une signature (1).

Chacun de ces démarcheurs, guichetiers, chefs d'agence, reçoit une commission par chaque titre placé (2), et tous sont « cotés » par le siège central, en raison surtout de leur habileté dans le placement des titres (3).

En effet, ce placement est pour le grand établissement la vraie source de profits.

Sans vouloir faire ici de la polémique, on peut évaluer à 5 ou 10 pour cent du montant total de l'emprunt les bénéfices réalisés par les Sociétés de Crédit, à propos des grandes émissions de fonds d'Etats étrangers (4).

— Voir Domergue: *op. cit*, p. 92 et 93, et N° du Journal « le Pour et le Contre », du 28 juin 1908.

(1) Domergue, *op. cit.*, p. 12.

(2) Cette commission est d'ailleurs assez naturelle: elle existe également dans les Compagnies d'assurances, etc., dit Testis, *op. cit*, p. 118. — Remarquons cependant que cette commission fait de l'emprunt une simple marchandise!

(3) On a créé ainsi le « tableau d'honneur » des agences circulaire du siège central classant les agences d'après le nombre, des souscriptions recueillies par elles. *Ibid.*, p. 11.

(4) On prétend même que cette commission va souvent bien plus loin. Dans l'emprunt marocain de 1904, de 62 millions et demi nominal, 50 millions seulement auraient été versés au Maroc. — Vigreras, *op. cit.*, p. 194. — Lysis, *op. cit.*; p. 27. Voir sur ces bénéfices réalisés: Lysis, *op. cit.* p. 26 et ss. Remarquons d'ailleurs impartialement que ces chiffres de bénéfices sont contestés en partie par Testis, *op. cit*, p. 111.

Dans l'emprunt russe de 1906, la retenue était de 7 fr. 31 p. o/o. Mais si l'on songe à la hausse rapide et factice qui a permis aux Sociétés de Crédit de placer en bourse une partie de l'emprunt, on arrive à un bénéfice de 15 fr.85 o/o. — Lysis, *op. cit.*, p. 49 et 50.

On conçoit dès lors, sans peine, qu'elles s'adonnent presque exclusivement à ces vastes opérations dont une seule suffit parfois à payer le dividende des actionnaires, et ce, sans se soucier des inconvénients que nous venons de signaler et que présente l'absentéïsme des capitaux détournés de leur cours normal, au profit de l'étranger.

Mais, ce n'est pas le seul danger de la spéculation sur les titres et fonds d'Etats étrangers. Elle en présente un plus redoutable encore: elle aboutit souvent par des voies différentes à l'immobilisation des dépôts à vue que les Institutions de Crédit entendent éviter à tout prix, en ne faisant aucun prêt à longue échéance au Commerce et à l'Industrie: car ces institutions sont souvent dans la nécessité de soutenir les cours, par l'achat en Bourse, des valeurs émises par leurs soins, tant que celles-ci ne sont pas définitivement classées.

En résumé, nos Sociétés de Crédit, en prenant la place des Banques locales ont amené la raréfaction et la disparition des Banques d'affaires, puis, par leur or-

ganisation centralisée à outrance, elles se sont mises dans l'impossibilité de les remplacer utilement.

Leurs fondateurs ont eu le tort de ne pas attirer à eux les Banques locales fixées et enracinées dans chaque région et de leur substituer des Succursales régies par une discipline draconienne.

D'ailleurs, il faut bien le dire, il ne pouvait guère en être autrement. Les grandes institutions de Crédit constituent d'énormes machines aux rouages multiples, et leur création aurait été aussi dangereuse que leur fonctionnement plein d'à-coups, si l'on avait pas déterminé d'une façon stricte et sévère la fonction de chacun et la nature des opérations de l'établissement.

Quoiqu'il en soit, il résulte de la centralisation une véritable barrière élevée entre les sociétés de Crédit et les industries régionales françaises.

Cette barrière rend, pour les avances à long terme, les Banques françaises moins accessibles aux industries françaises en général, et aux industries régionales en particulier, qu'aux Etats étrangers et aux grandes entreprises étrangères. Nos Sociétés de Crédit sont maintenant impuissantes à modifier leur « manière »; elles restent entre l'industrie régionale et la Banque locale l'intermédiaire centralisé qui ne peut aider la première ni remplacer la seconde (1): Elles ont déplacé le centre

(1) Brocard. — La France économique et financière, 1908, p. 320.

de gravité (1), dont parlait M. Cauwès (2) « et qui veut que le principe des forces se maintienne au-dedans, et que ce qui se déverse au-dehors soit seulement le trop plein de l'activité intérieure ».

(1) Domergue. — La Question des Sociétés de Crédit, page 2.

(2) Cauwès. — Société d'Economie politique nationale. Discussion sur les Banques locales et les Sociétés de Crédit. — Séance du 2 février 1898.

SECTION II

Banques locales

L'étude que nous venons de faire pour les Sociétés de Crédit nous a permis de montrer que si, elles étaient merveilleusement outillées pour rendre les plus signalés services à l'industrie et au commerce, leur méthode de travail et leur organisation interne étaient de nature à les en empêcher.

Nous devons maintenant nous livrer à une recherche analogue en ce qui concerne les Banques locales. Connaissant les avantages et les inconvénients des Sociétés de Crédit, nous allons voir que les avantages et les inconvénients des Banques locales et régionales sont en raison directement opposée des avantages et des inconvénients des premières.

§ 1. — Avantages.

Les avantages des Banques locales peuvent être envisagés successivement aux trois points de vue suivants: 1° dans les rapports entre les banquiers et commerçants; 2° dans les opérations auxquelles peuvent se livrer les Banques locales à l'exclusion des Sociétés de Crédit; 3° dans les conséquences qu'entraînerait respectivement la disparition d'une Société de Crédit et celle d'une Banque locale.

A. — Si l'on considère les rapports du banquier et du commerçant, on peut dire que ces rapports sont ceux du commanditaire avec le commandité.

Pour qu'une commandite soit viable, c'est-à-dire entreprise dans de bonnes conditions, avec des chances de succès et de bénéfices pour les deux parties, il faut que ces dernières se connaissent bien et aient l'une dans l'autre une confiance absolue.

Le banquier local qui a des attaches anciennes dans l'endroit, la région où il opère, qui en connaît à fond les gens et les choses, remplit ces conditions. La relation avec le commerçant, l'industriel qui sollicite son concours, il est à même d'apprécier la valeur morale et l'esprit d'initiative, l'énergie, la capacité enfin, de ce dernier.

Le commerçant de son côté sait à qui il s'est adressé et quelle sera la mesure et l'efficacité de l'aide qui lui est apportée.

La Société de Crédit ne répond pas à de pareilles con-

ditions, sa centralisation exagérée, nous l'avons vu, enlève à ses agences une grande partie de leur initiative, et l'empêche de pouvoir apprécier aussi bien les gens que les choses des places où elle effectue ses opérations.

La Banque locale est donc mieux placée pour être le commanditaire avisé du commerçant.

B. — En second lieu, les Banques locales peuvent effectuer des opérations qui sont d'une importance capitale pour soutenir le commerce et l'industrie.

En effet, seules elles peuvent prêter à long terme, et faire de l'immobilisation, seul moyen de venir d'une façon utile et efficace en aide au commerce et à l'industrie, et de soutenir et susciter les entreprises régionales (1).

Cette immobilisation est interdite aux Sociétés de Crédit, elles ne veulent qu'escompter du papier à courte échéance, et s'efforcent d'avoir le moins possible de comptes débiteurs, alors que les Banques locales, elles, recherchent ces derniers.

(1) Testis., *op. cit.* p. 45, reconnaît que les Soc. de Crédit ne peuvent pas faire de commandite, mais il prétend qu'elles viennent en aide à l'industrie (p. 48-49). Il y a lieu de remarquer qu'il s'agit seulement :

1 d'une part, d'émissions de titres, — et encore parmi les soc. citées un certain nombre sont peut-être françaises, mais leur exploitation est située à l'étranger, (p. 49-64) ;

2° d'autre part, de crédits de campagne, temporaires, de 3 à 9 mois, bien rarement prolongés, p. 46

Cela tient, nous l'avons expliqué, à leur grand nombre de dépôts à vue et à leur centralisation exagérée.

Dans les Banques locales, rien de semblable : d'une part les ressources proviennent surtout de commanditaires ou de bailleurs de fonds qui cherchent auprès d'elles un placement rémunérateur, et qui laissent leurs capitaux pendant des délais très longs. D'autre part le chef d'une maison de Banque locale seul responsable de ses actes, n'a pas à craindre, comme un directeur d'agence, de voir sa confiance critiquée par un Inspecteur délégué par le siège central, qui lui enverra l'ordre de réduire le crédit, ou de le supprimer tout-à-fait.

Maître de ses mouvements, le banquier local peut, sa conviction faite sur la valeur personnelle de ses clients, leur accorder tous les crédits dont ils ont besoin.

Aussi, c'est auprès de la banque locale seule que trouveront le découvert et les avances à long terme, nécessaires à leur création, à leur maintien, à leur développement les petits et les moyens industriels, les petits et les moyens commerçants, que la Société de Crédit ne peut pas secourir.

M. Raffalovitch a mis en relief ce rôle de commanditaire que jouent les banques locales, lors d'une des dernières discussions de la Société d'Economie Politique (1). Le crédit, dit-il, est unique puisqu'il consiste toujours en avances de capital, remboursables par l'emprun-

(1) *Journal des Débats*, 10 janv. 1910. Marché Financier.

teur, mais qui comportent des modes et des temps: c'est ainsi qu'on distingue le crédit commercial, qui porte sur des valeurs faites, le crédit agricole, le crédit hypothécaire, le crédit à l'industrie. Ce dernier est bien différent des autres: le capital qui permet de s'installer, de s'équiper, est immobilisé, le rendement peut en être très long: l'industriel ou Compagnie doit avoir, par ses propres moyens, par ses amis, ses alliés les ressources nécessaires pour faire cette installation, et même pour les premiers fonds de roulement; « ce n'est que lorsque son « usine fonctionne, qu'il y a des matières premières à « acheter, des salaires à payer, qu'il peut s'adresser aux « banques qui ont des engagements à vue, car il leur « apportera du papier à escompter, des valeurs faites. « Celà ne veut pas dire que l'industriel soit dépourvu « de crédit: il en trouve sur place chez les banquiers lo- « caux ou régionaux qui le connaissent, le commandi- « tent indirectement parfois contre leur gré » (1).

Les Banques locales, enfin, sont seules susceptibles de créer, de lancer, de soutenir les affaires locales: ce que de grands établissements parisiens, que nous ne confondrons pas avec les « Sociétés de Crédit », font pour les entreprises commerciales et industrielles dont le capital se chiffre par 10, 20 ou 100 millions, les Banques locales le font pour des entreprises de moindre envergure: elles aident à la création, parfois même elles suscitent

(1) *Journal des Débats,* 10 janvier 1910.

même cette création d'affaires nouvelles, qui permettent de mettre en valeur des ressources jusque là inutilisées.

Les banques locales réalisent ainsi un type spécial de banque, contre lequel les Sociétés de Crédit ne peuvent avoir qu'une influence minime: la banque d'affaires locales.

C. — Enfin, dernier et appréciable avantage, au point de vue général, la disparition, la chute d'une Banque locale a des conséquences bien moins graves que l'écroulement d'une Société de Crédit. La chute d'une Banque locale ne peut avoir que des effets, des conséquences limités, elle ne causerait de la gêne que dans le moyen commerce, ou dans l'industrie de la région où elle était établie.

Au contraire, l'écroulement d'une Société de Crédit constitue, lorsqu'il se produit, une ruine générale, un désastre atteignant tout le pays, en raison des énormes capitaux venus de toutes parts qui y seraient engloutis (1).

Les krachs du Comptoir National d'Escompte, en 1889, et de la Société des dépôts et comptes-courants en 1891, en sont des exemples malheureusement trop probants.

C'est peut-être, d'ailleurs, l'expérience acquise à la

(1) On peut objecter que les disparitions de petites banques sont assez fréquentes en province et à Paris; encore ne faudrait-il pas grouper sous cette appellation de banques locales quantité d'officines dont il ne saurait être question dans cette étude.

suite de ces désastres qui a rendu prudentes nos Sociétés de crédit actuelles, dont le mot d'ordre est devenu « pas d'immobilisation ».

Tels sont les avantages économiques importants des Banques locales : nous aurons l'occasion d'y revenir.

§ 2. — Inconvénients.

Les Banques locales, nous venons de le voir, présentent, comme principal avantage, d'être bien placées pour rendre à l'industrie et au commerce des services précieux parce qu'elles sont à même d'immobiliser des capitaux pendant des délais assez longs.

Mais ces immobilisations ne sont pas sans inconvénients : elles rendent les crises dangereuses pour la Banque locale qui s'y est adonnée et sont, le plus souvent, causes de sa faillite, et cela d'autant plus que la Banque locale, opérant sur une échelle relativement restreinte et limitée, ne peut pas compenser, aussi aisément que le fait un grand Etablissement, les pertes par les gains, ni bénéficier de l'équilibre que donne la loi des grands nombres dans le calcul des probabilités.

Si une faillite survient, elle présentera pour la Banque locale un imprévu plus grand et des conséquences plus graves que pour le grand Etablissement. La perte qui sera subie par la Banque locale sera plus sensible, car

elle ne pourra être noyée dans la masse immense des résultats provenant d'opérations aussi nombreuses que variées.

Il suffit dès lors qu'une crise se produise sur une place, causant la ruine d'un des meilleurs clients (et à plus forte raison si plusieurs commerçants ou industriels sont atteints) pour que la Banque locale qui se trouve uniquement engagée dans cette place soit frappée mortellement ; l'agence d'un grand Etablissement supportant par hypothèse les mêmes pertes, ce qui d'ailleurs est peu vraisemblable en raison de la différence de ses opérations, n'aura qu'à faire appel aux réserves du siège central, pour faire face aux difficultés présentes, recommencer de nouvelles affaires et récupérer, par des années prospères, les sommes englouties pendant la crise.

Et ainsi, dira-t-on, si la chute d'une Banque locale est moins grave pour le pays que celle d'un établissement de Crédit, on peut croire que ces chutes répétées et plus fréquentes ne soient pour lui tout aussi funestes.

Un autre inconvénient économique général qui résulterait de la seule existence dans un pays des Banques locales, provient de l'impossibilité où elles sont de transporter les capitaux là où ils sont utiles.

Grâce à ses agences, nous l'avons vu, à ses organes multipliés, le grand Etablissement est partout à la fois ; il possède l'ubiquité. Partout où son action peut être féconde, il s'y transporte, s'il ne s'y trouve pas. La

Banque locale n'a pas cet avantage, elle ne peut l'avoir; attachée au pays, à la région où elle se trouve, elle y est enracinée et ne peut être transplantée sans s'exposer à mourir à coup sûr. Un banquier local, établi, par exemple, à Bordeaux, qui saurait que l'exploitation d'une Banque à Arras serait fructueuse, ne pourrait aller la créer et travailler simultanément et utilement à Bordeaux et à Arras.

La Banque locale est comme enclose dans la place où elle se trouve, elle ne peut franchir l'horizon.

De même et pour des raisons analogues, la Banque locale ne peut multiplier à l'infini les opérations courantes et notamment les dépôts à vue qui lui donneraient, en plus des commandites indispensables à son genre d'opérations, plus d'élasticité dans ses ressources.

Elle est ainsi exposée à manquer de capitaux au moment où elle en a le plus besoin, et à en avoir en abondance au moment où leur emploi est difficile ou impossible.

En effet, les besoins d'argent qui se manifestent sur la place de la Banque locale auront pour premier résultat de produire la sortie de chez elle de toutes les ressources à vue. Il ne lui restera donc que ses ressources propres ou ses dépôts à échéance pour l'époque où le papier commercial sera le plus abondant, et les demandes de ses clients plus nombreuses et plus instantes.

Dans l'impossibilité de tirer d'ailleurs d'autres ressources, elle sera forcée de restreindre son chiffre d'affaires et de renoncer à de nombreuses opérations qui lui procureraient des bénéfices.

Pour toutes ces raisons, la Banque locale est amenée à faire l'escompte à un taux relativement plus élevé que les Sociétés de Crédit, *au moins en apparence:* en outre, ce taux est facilement variable suivant les régions et suivant les époques, bien que cependant l'existence de la Banque de France qui pratique un taux unique pour toute la France, modère très sensiblement ces variations.

SECTION III

Conclusion en faveur des Banques locales.

Nous connaissons les avantages et les inconvénients des Banques locales et ceux que présentent les Sociétés de Crédit.

Avantages et inconvénients sont réels, mais d'inégale valeur, et spécialement les avantages présentés par les Banques locales nous semblent de beaucoup l'emporter sur les inconvénients.

Ils peuvent se résumer dans la formule suivante: la Banque locale est d'une part seule apte à accomplir certaines opérations que ne peuvent faire les institutions de Crédit, et d'autre part elle peut effectuer aussi bien la plupart des opérations du grand Etablissement en évoluant et en modifiant.

Cette évolution possible fera l'objet de développements ultérieurs.

Essayons de faire ressortir l'utilité incontestable des Banques locales, sinon leur nécessité.

La région où se trouve installée une Banque locale peut être essentiellement industrielle, commerciale, maritime, agricole ou réunir ces caractères. Suivant les cas, ses opérations consisteront soit à accorder des crédits au commerce, soit à pratiquer l'escompte, soit à faire des avances aux agriculteurs.

Quel sera, quel devra être le rôle de la Banque locale dans ces différentes opérations?

Le crédit au commerce et à l'industrie semblent bien être l'élément naturel des Banques locales. En effet, commerçants et industriels ont très souvent rencontré auprès des banquiers locaux des facilités que ne leur donnent pas les Sociétés de Crédit. Sans les Banques locales, cela est incontestable, et la plupart des commerçants et des industriels commencent à s'en rendre compte, le commerce et l'industrie françaises trouveraient difficilement des capitaux nécessaires pour vivre et se développer.

Les Banques locales ont, en raison de leur situation, la connaisance exacte des besoins et des ressources de la contrée, et de leur clientèle. Elles sont ainsi en mesure, aussi bien en temps de crise qu'aux époques normales, de fournir l'appui efficace et inestimable de leurs capitaux et de leur crédit.

Leur œuvre est à ce point de vue utile et profitable au bien général du pays; au lieu de centraliser les

fonds à leur disposition, et de les faire le plus souvent sortir de France lors l'émission des valeurs étrangères, elles les emploient sur place pour développer les industries régionales et notre commerce.

Le rôle du banquier local est de faciliter le début de toute nouvelle entreprise dans le pays; il le doit et il le peut parce qu'il vit de la même vie que la province où il exerce. (1)

Les avances sauvent souvent de la faillite une entreprise aux abois et prête à s'effondrer.

En ce qui concerne la direction même de la Banque locale, ses avantages et ses effets heureux ne sont pas moindres. Pendant de nombreuses et de longues années la direction reste la même; lorsqu'elle change, c'est pour la succession du fils au père.

Dans ces conditions les commerçants n'ont aucune des craintes que leur causerait le changement de titulaire; ils sont certains que le Crédit qui leur a été antérieurement ouvert ne leur sera pas fermé.

Situation exacte des commerçants, leurs relations, leurs chiffres d'affaires, leurs héritages échus ou à échoir, les amis sur lesquels ils peuvent compter, tous ces éléments sont connus du banquier local et constituent sa force.

(1) Testis, *op. cit.*, p. 58 et 59, reconnaît lui-même que le rôle d'une Société re Crédit n'est pas de fonder une industrie nouvelle, mais seulement de l'étendre lorsqu'elle fait ses preuves.

Nanti de si précieux éléments d'appréciation, constamment en contact avec des clients peu nombreux, il peut du premier coup d'œil, apprécier leur crédit et savoir en cas de demande d'engagement à quel chiffre s'arrêter.

Dans la Banque locale, pas de capital circulant composé de dépôts à vue, comme dans les Sociétés de Crédit, donc pas d'inquiétude pour l'avenir. Aussi un commerçant ou un industriel honnête, intelligent ne fait jamais appel en vain à la caisse qui s'ouvre pour lui. Le banquier local sait fort bien, en effet, qu'il est de son propre intérêt comme de celui de ses clients d'encourager le commerce et l'industrie.

Notre épargne et la Banque locale sont dans une étroite connexité (1), car la prospérité de cette der-

(1) M. Domergue (*op. cit.*, p. 44), disait en parlant de l'ancien état de choses: « Du fait même des circonstances, il y « avait étroite union entre les producteurs, les commerçants et « les banques locales: cette cohésion se produisait en vertu « même d'une nécessité supérieure. De cette tacite association « résultait, que si le commerce, l'agriculture et l'industrie « avaient intérêt à posséder près d'eux un établissement dont « les disponibilités alimentaient leur crédit, et par suite l'activité de leurs affaires, la banque locale avait un intérêt non « moins majeur, à voir se développer le commerce et l'industrie locale, puisqu'il devait en découler pour elle, plus d'activité, comme aussi plus de profits, pour ses propres opérations. »

Et M. Domergue continue: « avec le grand établissement,

nière dépend de la richesse de la contrée, richesse qui est constituée par son épargne et par l'état plus ou moins florissant de son commerce et de son industrie.

Banquier local et commerçant sont souvent en collaboration, ils vivent l'un de l'autre. Le banquier se charge de trouver un commanditaire au commerçant qui le désire, et les connaissant tous les deux depuis longtemps, il ne les met en rapport qu'en parfaite connaissance de cause.

M. André Liesse disait que malgré l'évolution « la fonction du banquier restait toujours la même et qu'elle consiste à faire de lui un intermédiaire entre les capitalistes en quête de placements et les chefs d'entreprises industrielles et commerciales qui cherchent du crédit. »

En effet, lorsqu'une affaire industrielle est soutenue d'une façon ouverte par une Banque honorable de la région où elle veut se fixer et se développer, elle acquiert à la fois une facilité plus grande pour se procurer les capitaux nécessaires à son exploitation, et une valeur morale assez forte pour maintenir son crédit dans les moments difficiles.

Tout le monde sait combien le banquier local met

rien de pareil; le grand établissement se soucie peu de soutenir les industries existantes ou d'en susciter de nouvelles : il ne vise qu'à recruter des clients dociles à ses conseils de placement. Peu lui importe de savoir d'où vient et où va l'argent, pourvu qu'il y trouve matière à fructueuses opérations. »

de circonspection et de scrupules à prêter l'appui de son nom plus que de ses capitaux à une affaire nouvelle. Et il y aurait un double avantage à détourner les capitaux d'entreprises mal étudiées (1).

Le capitaliste qui a été intéressé par un banquier local à une affaire industrielle ou commerciale locale se trouve, on peut dire, dans une situation privilégiée qui lui permet de suivre l'affaire avec attention et de surveiller ses intérêts.

De nombreuses entreprises minières et métallurgiques, aujourd'hui puissantes érigées en Sociétés, ont ainsi reçu dans leurs débuts l'appui et l'encouragement de capitalistes renseignés sur l'avenir de l'affaire par les banquiers locaux. C'est là, la commandite qui est aussi du ressort naturel de la Banque locale et que cette dernière ne doit pas plus abandonner que toutes les opérations de crédit qui lui reviennent par tradition.

Enfin, certaines Banques locales, entrant dans une voie un peu nouvelle, ont procédé à la transformation en Sociétés anonymes d'entreprises commerciales et industrielles ayant déjà donné leurs preuves et cherchant de nouveaux capitaux pour maintenir leur prospérité. Le banquier local, connaissant et la valeur de l'entreprise et celle de son chef, peut retirer de sérieux

(1) Raoul Binet. La France économique et financière, 1902, numéro 27.

bénéfices de l'opération; car il peut placer dans sa clientèle les titres de ces Sociétés dont la situation a été mûrement étudiée avant la transformation.

Tous ces développements, tous ces exemples montrent sans contestation possible que les Banques locales sont le meilleur auxiliaire des affaires commerciales et industrielles, régionales et nationales. Elles assurent leur existence et leur développement (1).

Les Banques locales ont l'honneur de soutenir les entreprises à leur naissance et de leur permettre de

(1) Ceci est un phénomène général. Nous lisons, par exemple, dans le livre de M. J.-Favre, « *Les Banques du Mexique* », (p. 26) le passage suivant, qui s'appliquerait entièrement à notre pays : « Ce que ne peut faire l'agence d'un grand Eta-« blissement, une banque régionale jouissant de sa pleine liber-« té peut le réaliser. Fondée souvent avec des capitaux de la « région, administrée par des hommes du pays qui en connais-« sent les habitants et les ressources, y possédant eux-mêmes « des intérêts et des relations, elles constituent vraiment un « produit indigène et s'harmonisent naturellement avec l'en-« semble économique du district.

« Ceux qui la dirigent savent à quels besoins la Banque de-« vra suffire, les opérations qu'elle devra éviter et celles qu'elle « pourra entreprendre avec profit.

« N'étant pas liés à un siège lointain par des règles étroites, « et résidant dans le pays même, ils peuvent saisir les affaires « qui leur paraissent favorables, sans avoir besoin de mettre en « marche toute une machine administrative aux rouages com-« pliqués et lents à se mouvoir. »

vaincre les difficultés inhérentes à tous les débuts. De tels services, de si grands avantages montrent l'utilité des Banques locales et militent en faveur de leur maintien.

CHAPITRE III

Remèdes apportés ou à apporter

De ce qui précède il résulte que l'existence des Banques locales est utile, sinon indispensable pour le développement normal des forces productives de notre pays: cela ne veut pas dire que les Sociétés de Crédit ne rendent aucun service et ne jouent pas un rôle financier important dans la vie économique.

Toutefois, nous avons constaté qu'elles sont insuffisantes pour satisfaire à tous les besoins et à toutes les exigences du commerce et de l'industrie (1).

Dans ces conditions nous devons rechercher:

D'une part, si les Banques locales qui subsistent au-

(1) On ne peut les assimiler aux grands magasins, qui, s'ils ont supprimé le petit commerce, offrent les mêmes marchandises que lui. — (Domergue, *op. cit.*, p. 46).

jourd'hui peuvent en modifiant les conditions actuelles de leur fonctionnement et leur mode de travail soutenir la concurrence toujours plus redoutable des Sociétés de Crédit.

D'autre part, si elles ne doivent point rechercher dans le groupement et l'Association de nouvelles forces de résistance.

Enfin, si le législateur pourrait intervenir en leur faverr par la réglementation des Sociétés de Crédit.

SECTION I

Les Banques locales à elles seules peuvent-elles résister ?

Les Banques locales, nous ne craignons pas de le dire, peuvent individuellement, mais en s'adaptant aux nouvelles exigences économiques, et aux besoins du public, trouver encore des sources de profits suffisants pour vivre et rémunérer les capitaux qui leur sont confiés.

Prenons, pour le démontrer, d'abord les différentes opérations que font actuellement les Banques locales, puis celles qu'elles devraient y ajouter :

A. — Actuellement, les Banques locales bornent généralement et sauf exception leurs opérations à la commandite, aux avances sur titres, aux comptes courants, à l'escompte et aux encaissements d'effets. La branche « titres, », avec ses multiples accessoires, est totalement ou à peu près délaissée.

a) Pour la commandite, nous l'avons dit, et nous le répétons, la Banque locale n'a aucune crainte à avoir de la concurrence des Sociétés de Crédit : la supériorité est très nette. Elle seule peut faire de la comman-

dite et garantir la durée du crédit qu'elle consent à ceux qui font appel à son concours: le banquier, maître chez lui, n'a pas à craindre, comme nous l'avons expliqué, des ordres successifs et contradictoires ni les observations des inspecteurs.

Sans doute ces commandites, ces avances à découvert ne sont peut-être pas exemptes de danger: sans doute ne faut-il pas les recommander exclusivement, et une banque locale bien gérée, ne doit-elle s'y adonner qu'à bon escient? Mais, de ce que cette opération présente un aléa, il ne s'ensuit pas qu'elle ne puisse être pratiquée et qu'elle ne constitue, pour la banque locale, une source de profits importants, que ne pourront lui ravir les Sociétés de Crédit.

b) A côté de la commandite, c'est-à-dire du crédit à découvert, nous devons immédiatement placer l'avance sur titres: les banques locales font aussi, comme les grands établissements de crédit, des avances sur titres, et aussi sur marchandises, warrants, etc... Si, elles ne peuvent pas, en principe, et nous dirons même en apparence, prêter à un taux aussi bas, elles peuvent, le cas échéant, accorder ces avances avec un pourcentage supérieur, car elles sont en mesure et libres de tenir compte de la solvabilité personnelle de leur emprunteur. Elles sont, en outre, moins formalistes et pourront garantir à leurs clients un crédit d'une durée déterminée.

Nous laissions entendre, il y a un instant, que le

taux des avances n'était très bas qu'en apparence dans les Sociétés de Crédit: comme l'a fait remarquer M. Sayous (1), le bon marché n'est qu'un leurre, et on pourrait montrer à plus d'un client de ces « Sociétés de Crédit » de quelles manœuvres ils sont victimes, de quels « retours de bâton », ils ont à souffrir, et en examinant les comptes courants des Sociétés de Crédit, on peut voir qu'en définitive, les conditions d'une banque privée sont presque aussi favorables que les leurs.

c) Les Banques locales font aussi de l'escompte: dans cette branche cependant elles doivent s'incliner devant les puissantes ressources que possèdent les Sociétés de crédit: ces dernières ont pu établir, pour les effets de commerce courants, par suite de leurs nombreuses succursales, des tarifs de recouvrements plus réduits. Ajoutons qu'en outre les Succursales s'expédient entre elles des effets de commerce, comme elles s'enverraient des billets de banque, effets qui sont remis à la Banque de France, et qui permettent à ces succursales de se procurer les disponibilités dont elles ont besoin (2).

(1) M. Sayous. — Les Banques de dépôt, les Banques de Crédit, et les Sociétés de Crédit, page 255.

(2) M. Doumergue, dans son livre récent « *La Question des Sociétés de Crédit* », vient, à ce propos, critiquer vivement la Banque de France qui, en acceptant le papier des Sociétés de Crédit, sans se préoccuper de sa provenance, permet le trafic que nous signalons et facilite indirectement ainsi la concurrence qu'elles font aux banques locales, p. 30.

On pourrait songer pour rémédier à ce désavantage à établir entre les banquiers un tarif de change commun; la question est encore à l'étude. Mais il y a peu de chances d'arriver à un résultat appréciable: un banquier ne peut avoir autant de correspondants qu'une Société de Crédit a d'agences; car il serait impossible de suivre régulièrement la marche des affaires des nombreux correspondants éloignés: il faut passer par des intermédiaires supplémentaires.

Toutefois, le désavantage offert de ce chef par les Banques privées est compensé par les commissions supplémentaires que prennent, ici comme pour les avances, les Sociétés de Crédit.

D'autre part, il est difficile aux Banques locales de pratiquer l'escompte « hors banque », aux taux réduits des Sociétés de Crédit, qui disposent de dépôts considérables pour lesquels elles ne versent qu'un intérêt très peu élevé.

Enfin, pour les encaissements d'effets, les Banques locales rencontrent les mêmes difficultés que pour l'escompte.

d) Dans les autres opérations pratiquées couramment par les banques locales, se placent les comptes courants, comptes de chèques et comptes à échéances.

Pour tous ces comptes, l'intérêt servi par les Banques privées peut même être, et il est en pratique, supérieur à celui donné par les Sociétés de Crédit: et c'est d'ailleurs là la raison pour laquelle les Banques locales sont dans l'impossibilité de faire de l'escompte à très bon marché.

Remarquons que malgré cet intérêt plus élevé, les Banques locales n'auront pas autant de déposants, et les comptes chez elles seront moins importants que dans les Sociétés de Crédit, dont le capital considérable et les réserves abondantes attirent à elles les déposants.

Au total, et en résumé, pour quelques opérations, les Banques locales sont évidemment dans un état d'infériorité qui, sans être très marqué, suffit cependant pour les empêcher de résister à leurs redoutables adversaires.

Reste à voir, vers quelles branches, ces banques locales pourraient porter leurs efforts pour retrouver leurs bénéfices amoindris et s'en procurer de nouveaux.

B. — Disons tout de suite: si les banques locales veulent tenir leur véritable rang et résister aux assauts sans cesse renouvelés, dirigés contre elles, elles doivent s'adapter aussi complètement que possible aux conditions nouvelles de leur existence. Elles ne doivent pas limiter leur champ d'action et rester sur un terrain où la concurrence restreint chaque jour la récompense des efforts déployés, et la rémunération des capitaux mis en œuvre. Au contraire, leur impérieux devoir leur commande de donner à leurs opérations un cadre toujours plus large, afin de répondre aux besoins et aux goûts de la clientèle. Or elles n'atteindront ce but que si elles portent la lutte sur le terrain même

où leurs puissants concurrents, les Etablissements de Crédit, ont acquis toute leur force et triomphé jusqu'ici.

Nous l'avons dit déjà, au cours de nos développements sur le processus suivi par le mouvement de concentration financière en France, les Sociétés de Crédit se sont développées avec autant de vigueur et ont enlevé si facilement leur clientèle aux Banques locales parce qu'elles ont su mettre à profit, d'une façon adroite et opportune, le goût nouveau et toujours plus vif du public pour les valeurs mobilières. A ces goûts nouveaux, créateurs de besoins nouveaux qui transformaient complètement les habitudes financières du pays et les conditions du commerce de banque, les Sociétés de Crédit se sont, peut-on dire adaptées avec une promptitude et une souplesse merveilleuses; là réside en partie le secret de leur triomphe.

C'est donc ce même terrain des valeurs mobilières et de titres que les Banques locales doivent choisir et garder pour champ de bataille: elles pourront y prendre une revanche aussi certaine qu'éclatante.

Faire du titre sera le remède souverain qui guérira la maladie de langueur dont elles se meurent.

Par les titres, le cadre de leurs opérations s'agrandira de lui-même progressivement et fatalement. Les valeurs mobilières ont conduit aux Etablissements de Crédit la clientèle des Banques locales; c'est par les

valeurs mobilières que les Banques locales ramèneront cette clientèle.

Pour se convaincre de la justesse de cette assertion, voyons comment se sont comportées jusqu'à ces derniers temps, en matière de valeurs mobilières, les Banques locales d'une part, les Sociétés de Crédit d'autre part. Nous verrons que les premières ont manqué de tactique, et que les secondes ont sur ce point une organisation défectueuse sur un point particulier.

Nous constaterons ensuite que le titre, par sa nature, attire et retient la clientèle; que les Banques locales par suite de leur situation naturelle, par suite du milieu où elles vivent ont au regard des valeurs mobilières une puissance de placement supérieure à celle des Sociétés de Crédit.

Nous reconnaîtrons enfin que les valeurs régionales constituent pour les Banques locales un fief inexpugnable, « un réduit imprenable » selon l'expression de M. Renauld dans son discours au Congrès des Banques de Provinces à Nancy en septembre 1909.

Le public est aujourd'hui conquis aux valeurs mobilières; autrefois, il les méprisait, maintenant, il les recherche pour se constituer un porte-feuille. Il n'est pas de petit rentier, de petit capitaliste ou de fonctionnaire qui, possesseur d'un petit capital, n'ait fait le rêve de le placer en titres qui lui rapporteront au moins un revenu moyen.

Cette clientèle nombreuse s'est adressée aux Socié-

tés de Crédit parce que ces dernières seules s'occupaient de ces placements en valeurs mobilières. En effet, tandis que les Etablissements de Crédit comprenaient que le titre est un des générateurs des plus fructueux du profit, parce qu'il implique moins de risques, les Banques locales s'attardaient exclusivement aux opérations d'escompte et de recouvrements avec lesquelles les difficultés grandissaient, tandis que les bénéfices diminuaient.

Lorsqu'il s'agissait de titres, les Banquiers de province adressaient leurs clients aux maisons concurrentes, aux Etablissements de Crédit ou tout au moins aux agents de change. Le résultat pour ces clients était d'avoir ainsi deux comptes distincts, presque deux banques, d'où complication dans la tenue de leurs comptes et l'encaissement de leurs revenus. Un tel procédé des Banques locales livrait leur clientèle aux Sociétés de Crédit (1) et constituait un grave et dangereux défaut de tactique qui devait les conduire à capituler devant un adversaire décidé.

De leur côté les Etablissements de Crédit profitaient habilement de cette situation. Ils offraient à la clientèle toutes les facilités pour les placements de titres et l'encaissement des Coupons.

Ajoutez à cela une réclame habile, une installation luxueuse et confortable, l'encaissement gratuit des coupons, l'aménagement de coffres-forts prêts à être loués, autant d'éléments qui attiraient et attachaient le client.

(1) Discours de M. C. Petit, au Congrès régional des Banques de Province, à Marseille, en sept. 1906.

Mais cette organisation si bien comprise et si captivante n'est qu'une apparence ; elle possède un grave défaut que les Banques locales peuvent mettre facilement à profit pour prendre conscience d'elles-mêmes et en tirer toute leur force.

Cette organisation, disons-nous manque complètement d'individualité, de personnalité.

Au contraire, la Banque locale la possède cette individualité, cette personnalité, personnalité faite à la fois de plus d'initiative et d'indépendance, d'une tradition, d'une continuité et d'une permanence plus grandes dans la direction et dans le personnel, d'une sûreté plus complète dans le concours, de scrupules généralement plus forts (1).

Et le caractère le plus indispensable, le plus important ici de l'individualité et de la personnalité de la Banque locale, c'est la continuité et la permanence du personnel. En effet, en matière de placement de capitaux, en matière de crédit, on se trouve toujours sur un terrain délicat. On aime à connaître son directeur, son guide, on pourrait presque dire « son confesseur ». (1) Ce désir se transforme en un besoin impérieux quand il s'agit de placer sa fortune, ou de faire appel au crédit.

(1) Discours de M. Renauld, au Congrès de Nancy, en 1909.

En outre, l'habitude, seconde nature, nous conduit à nous attacher plus aux personnes qu'aux choses. Dès lors la permanence des visages constitue souvent au profit d'une maison son attrait principal, plus puissant que d'autres. Or, la permanence constitutive de l'individualité et de la personnalité, la Banque locale la possède au plus haut degré. Le capitaliste n'aime pas le changement, et dans les Sociétés de Crédit, le changement de personnes est continu. Lorsque le client en quête de placement se présente aux guichets des titres, il est désorienté de ne pas rencontrer toujours le même employé, mais, au contraire toujours un nouveau venu. Force lui est de donner des indications sur son portefeuille et sa fortune en général. Cette répétition ou plutôt cette divulgation répétée des secrets de sa fortune, si contraire au tempérament du capitaliste français, lui est extrêmement désagréable et finira par l'éloigner des Grands Etablissements auquel il retirera le soin de faire fructifier sa fortune.

Et il s'engagera d'autant plus volontiers dans cette voie qu'il commence à s'expliquer ces changements fréquents dans le personnel, destinés à couper court aux récriminations de la clientèle en cas de conseils malheureux. La Société de Crédit perd ainsi peu à peu la confiance qu'elle avait gagnée. La Banque locale peut et doit en profiter.

Si la Banque locale possède une individualité qui entraîne vers elle la confiance, elle opère aussi dans un

milieu où le placement de valeurs mobilières peut prendre une grande extension et être pour elle la source de gros profits. Il est en effet probable, sinon certain, que lorsque les banquiers locaux prendront l'habitude de faire couramment du titre, les capitalistes de la région et la petite clientèle dont nous avons parlé s'adresseront de préférence à eux.

Cela se conçoit à merveille, car les capitalistes régionaux et petits rentiers sont les amis du banquier local; ils le connaissent, il les connaît, ils sont en rapport constant. Les opérations relatives aux valeurs mobilières viendront ainsi, d'une façon normale et durable, effet de la confiance et de l'estime réciproques, s'ajouter aux opérations primitives de la Banque locale; elles augmenteront ses bénéfices, la feront vivre, prospérer sans courir de gros risques en face d'avantages problématiques.

Le placement du titre par les Banques locales est, peut-on dire, avantageux et supérieur à celui des Etablissements de Crédit à un quadruple point de vue.

Tout d'abord, il est avantageux pour les capitalistes qui ont reçu, de la Banque locale, les conseils dictés par la prudence, la sagesse et l'intérêt bien entendu.

Il est avantageux, en second lieu, pour les Etablissements émetteurs de titres: car la clientèle des Banques locales n'est pas une clientèle de spéculateurs: le titre est classé définitivement dans des mains qui le conservent. Cet avantage n'échappe point aux Etablis-

sements émetteurs, qui ont la crainte naturelle de voir revenir, à brève échéance sur le marché, le titre plusieurs fois souscrit à l'émission.

Cette crainte est trop souvent justifiée quand le placement du titre a été fait par une Société de Crédit, qui se désintéresse trop facilement du titre quand il est placé.

Enfin en troisième et quatrième lieu, le placement du titre par la Banque locale est doublement avantageux à cette dernière au point de vue pécuniaire. Il fait venir la clientèle et la retient. Le placement des valeurs mobilières fait « boule de neige », si l'on peut employer une telle expression.

Une opération de placement de titre opérée par la Banque locale lui amène presque toujours, du chef du même client, d'autres opérations de banque à effectuer. Ainsi un client passe, par exemple, l'ordre d'effectuer un achat en bourse; il se fait alors ouvrir un compte de dépôts, auquel il verse la couverture de l'achat. Plusieurs jours se passeront, surtout si l'ordre mentionne une « limitation » de prix avant que l'agent de change ne soit réglé; ce règlement demandera en moyenne quatre à cinq jours. Pendant ce laps de temps l'argent travaille au profit de la Banque locale.

Lorsque l'achat des titres est effectué, le client les laisse en dépôt à la Banque, et le montant des coupons vient grossir le compte de dépôts qui lui a été primitivement ouvert. Si la somme ainsi produite n'est pas

employée pour le compte du client, la Banque l'utilise à son propre profit.

Au contraire, si le client donne l'ordre d'employer cette somme en titres, le banquier touchera une commission plus ou moins élevée qui constituera son bénéfice. Ce seul exemple suffit à montrer amplement combien le placement du titre est avantageux pour les Banques locales et quels bénéfices elles abandonnent aux Sociétés de Crédit, lorsqu'elles ne consentent pas à « faire du titre ».

Tout cela n'est que le résultat de l'influence exercée par le titre sur la clientèle, surtout sur la petite clientèle, qui est celle des Banques locales. Il ne faut jamais perdre de vue que le titre incarne aujourd'hui la fortune, surtout la petite fortune. Il est le but de tout travailleur, et le seul lien qui le retient à son banquier, lien d'autant plus étroit qu'il est le seul qui permette de pénétrer dans l'intimité du client.

Tout le monde sait que, sans communication intime avec la clientèle, le banquier n'a pas d'emprise sur elle, emprise qui naît seulement du contact répété, et fait donner la préférence au concours où les relations de personnes sont intervenues avec la confiance et l'abandon qu'elles provoquent.

Le titre établit cette communication constante et la maintient (1), et cela est plus vrai pour les Ban-

(1) Discours de M. Renauld, au Congrès de 1909.

ques locales que pour les Sociétés de Crédit, à raison même de leur situation naturelle et du milieu respectif où elles sont, les premières surtout, obligées de travailler et de vivre.

Si la Banque locale doit s'occuper de toutes les valeurs mobilières quelles qu'elles soient, il en est cependant une catégorie où un rôle spécial lui est réservé.

Nous voulons parler de son assistance aux valeurs régionales, rôle parfois délicat et difficile, mais de première importance et dans lequel les Sociétés de Crédit seraient aussi incapables qu'insuffisantes, à raison même de leur organisation et surtout aussi à raison de leurs traditions et de leurs tendances. La Banque locale assume là un véritable rôle de parrainage, mais c'est aussi pour elle un terrain où elle est maîtresse absolue, et cela pour de multiples raisons, dont les principales sont les suivantes.

Tout d'abord, les valeurs régionales réclament une assistance de longue haleine de la part du banquier, et le rôle de ce dernier commence véritablement, quand il serait achevé déjà s'il s'agissait d'un emprunt d'Etat; pour ce genre de valeurs, tout est à peu près terminé avec le succès de l'émission. La Banque locale possède la qualité unique et essentielle d'être et de travailler sur place. Or, sur place, on se rend mieux compte qu'à distance des possibilités d'une industrie et de ses besoins financiers. Sur place, on connaît mieux, et plus à fond, la valeur des dirigeants d'une entreprise, l'estime

dont ils jouissent, tous les éléments enfin qui constituent la base fondamentale du Crédit.

Sur place, une entreprise locale, alimentée par les capitaux de la région elle-même, est l'objet d'une surveillance plus étroite; c'est l'œil du maître, l'œil perçant de l'intérêt qui découvre et qui voit tout.

Ce n'est pas tout; « il ne suffit pas, peut-on dire, d'avoir des enfants, on a encore la charge et l'obligation de les élever. On ne s'imagine pas très bien dès lors les représentants d'un Grand Etablissement à forte organisation centralisée et hiérarchisée, distant du siège de l'entreprise, appliquer au fonctionnement ce principe avec autant de soin et de scrupules que les promoteurs ou les dirigeants locaux qui opèrent sous les regards de leurs commettants (1) ».

Adaptées au milieu et aux personnes, les Banques locales ont une clairvoyance et une souplesse que n'ont pas les grandes Banques, qui ne peuvent raisonnablement parlant, « réaliser l'omniscience et l'omnicompétence industrielles ». C'est là un fait incontestable, devant lequel ne peut tenir aucune objection. L'homme est une plante, et la plante humaine comme les autres ne fournit son rendement maximum que dans le sol où elle est née (1), et sous le climat qui l'a vue naître.

De cela, il existe une preuve, de tous les jours, ap-

(1) Discours de M. Renauld, au Congrès de Nancy, en 1909.

portée par les difficultés renouvelées qu'ont à vaincre les directeurs des succursales de Sociétés de Crédit lorsqu'ils changent de siège. Ils doivent pour se faire agréer de l'opinion locale se plier à des habitudes, à des goûts nouveaux pour eux, à une mentalité propre et particulière.

Ces directeurs n'atteignent pas toujours ce but, car en dépit de leur facilité d'assimilation, leur formation antérieure ne parvient pas à saisir tous les caractères d'un milieu différent (1). Il ne faut jamais perdre de vue que la vie des affaires est d'autant plus réalisée qu'elle est une continuelle adaptation et une appropriation incessante.

Par ce concours aux valeurs régionales, la banque locale luttera avec avantage dans les autres branches avec la Société de Crédit.

C. — Dès lors, la Banque locale qui, soucieuse de son intérêt et désireuse de vivre, se met à faire du titre, doit nécessairement faire toutes les autres opérations connexes, puisque ces dernières viennent graviter autour de la première. La Banque doit en conséquence s'outiller pour répondre à toutes les exigences de sa clientèle.

Elle doit s'appliquer à organiser au fur et à mesure des besoins de la clientèle, des services de garde de titres et de location de coffres-forts, paiement et émission des lettres de change, change de monnaie, renseignements

(1) Discours de M. Renauld, au Congrès de Nancy, en 1909.

commerciaux, dépôts d'espèces à vue et surtout à échéance fixe, opérations de Bourse, avances sur titres, sur warrants, sur créances, telles sont les opérations variées pour lesquelles elle doit avoir des services organisés.. Elle sera sûre d'y trouver toujours intérêt et profit.

Un certain nombre de Banques locales sont déjà entrées dans cette voie; elles n'en manifestent aucun regret, bien au contraire.

Le placement des valeurs mobilières est donc bien le vrai remède au mal dont souffrent et se meurent les Banques locales. Le placement du titre est le champ où leur activité peut et doit se développer librement, où elles retrouveront la vie et reprendront la place qui leur est due, après avoir triomphé de l'âpre et redoutable concurrence de leurs puissants adversaires.

Toutefois, il ne suffit pas d'indiquer le remède, il faut aussi donner le moyen de l'administrer avec opportunité pour lui donner toute son efficacité; comme toute thérapeutique, celle que nous préconisons n'aura d'utilité qu'autant qu'elle sera employée avec méthode et persistance. Or, comme le malade livré à lui-même et qui a des défaillances, les Banques locales livrées à leurs propres moyens seraient incapables, pour un grand nombre, de persévérer, sinon d'entrer dans la voie salutaire qu'on leur indique.

Il leur faut un éducateur, un guide, un soutien. Elles ne doivent pas perdre de vue un seul instant la forte organisation de leurs concurrents les Etablissements de

Crédit, organisation qui leur permet de suivre quelles que soient les circonstances et les obstacles, la route qui doit, dans toute entreprise, les conduire au succès.

Nous croyons que les Banques locales peuvent ainsi, sans perdre pour autant leur indépendance et leur personnalité, posséder une organisation puissante, capable d'assurer le succès de leurs entreprises. Cette organisation, ce guide elles le trouveront dans la mutualité, dans l'association, ou, peut-être plus exactement, dans la fédération.

SECTION II

L'Association

Depuis quelques années déjà, un nombre toujours croissant de Banques locales ont compris qu'elles devaient chercher le salut dans l'association; elles se sont syndiquées, elles se sont associées, elles se sont fédérées, et elles ont vu leur influence renaître et grandir.

C'est ainsi que, dans cet ordre d'idées, on a vu naître l'Union des Banquiers de Départements, puis le Syndicat des Banques de Province et enfin la Société centrale du Syndicat des Banques de Province. Ces trois groupements sont nés successivement l'un après l'autre, et constituent pour ainsi dire un développement, ou mieux encore un perfectionnement l'un de l'autre, le plus récent complétant et fortifiant son aîné.

A. — *L'Union de Banquiers des Départements* fondée en 1881 est surtout une association professionnelle dont le but, suivant les statuts sociaux, est le suivant:

1° Créer et entretenir des rapports utiles et réguliers entre ses divers membres.

2° Donner de l'unité aux règles qui doivent les régir.

3° Créer un centre d'études et de renseignements pour

résister à l'envahissement de la province par certains Etablissements de Banque de Paris, tout en restant étroitement unis avec ceux qui respectent la clientèle des Banques de province.

4[e] Solliciter auprès des autorités compétentes toutes les réformes et mesures qui peuvent être utiles au commerce et à l'industrie.

5° Mettre en commun les renseignements sur la solvabilité et la moralité du commerce en général.

Cette association a surtout, on s'en rend compte par l'énumération précédente, un caractère professionnel, et dans ses réunions, qui ont lieu cinq ou six fois par an, on discute les questions juridiques ou contentieuses relatives à la profession de banquier. Son rôle est donc assez peu combatif; mais malgré tout son influence a eu un heureux résultat.

Tout d'abord, elle a eu le mérite de donner l'exemple et d'ouvrir la voie.

En outre, ce sont des membres de l'Union des Banquiers des Départements qui ont fondé le Syndicat des Banques de Province dont nous allons parler.

B. — *Syndicat des Banques de Province.* En 1899, un membre d'une association qui ne vécut pas, le Syndicat d'Emission des Banques des Départements (1), proposa de présenter aux Banquiers des affaires d'intérêt général

(1) Baréty. — L'évolution des banques locales, p. 160.

et non d'intérêt uniquement local, comme cela existait pour le Syndicat mort-né, que nous venons de citer.

C'est alors qu'intervinrent des membres de l'Union des Banquiers des Départements qui fondèrent dans ce but le Syndicat des Banques de Province.

La création de ce syndicat de Banques de Province et son succès en lui-même ont mis, en pleine lumière, l'utilité pour les Banques de se fédérer, de s'associer pour se livrer aux opérations qui doivent non seulement assurer leur subsistance, mais leur triomphe.

En effet, jusqu'à l'apparition du Syndicat des Banques de Province, la plupart des Banquiers locaux se sont abstenus de s'occuper de faire du titre et de rendre à leur clientèle les multiples services qui s'y rapportent. C'était fuir le salut et la vie assurée tout au moins. Pourtant, à cette abstention, il y avait une raison très simple et très compréhensible. Isolés dans les villes où ils sont établis, les Banquiers de Province n'ont aucun rapport suivi avec les groupes de la capitale, aucun renseignement sur le mouvement des valeurs.

Aussi, sont-ils, pris individuellement, tenus presque complètement à l'écart de toutes les grandes opérations financières qui se traitent à Paris. Si parfois ils consentent à participer à ces opérations, ils ont toujours comme intermédiaire un courtier de la Capitale, qui prélève pour son travail une commission. Quant aux parties vraiment avantageuses des émissions de titres, elles sont retirées aux Banquiers locaux; tout juste fait-

on appel à leur concours en cas de nécessité absolue, pour faciliter le classement sérieux du titre et en leur accordant une rémunération dérisoire (1).

Dès lors, pas de participation dans le Syndicat de garantie, pas de minimum d'irréductibilité dans les affaires dont le succès est, pour ainsi dire, assuré d'avance; autant d'avantages et de bénéfices qui échappent au Banquier local.

Ainsi isolé, livré à ses seuls moyens, il ne peut prendre aucune part aux opérations sur titres qui lui seraient si profitables, ou bien parce qu'il est écarté systématiquement par les grosses maisons qui ont souscrit, ou bien parce qu'il s'abstient, se sentant trop faible pour prendre une initiative et aller de l'avant.

C'est pour mettre fin à une situation si désavantageuse, pour faire disparaître cet état d'infériorité que fut fondé le Syndicat des Banques de Province.

L'union faisant la force, ce Syndicat devait devenir l'organe actif d'une collectivité à la foi nombreuse et puissante, capable d'obtenir un résultat presque irréalisable en cas d'isolement.

Le but du Syndicat de Banques de Province était à la fois spécial et général. Le But spécial nous le trouvons nettement précisé dans les statuts.

1° Communiquer à ses adhérents tous les renseigne-

(1) Discours de M. Casimir Petit, au Congrès régional des Banques de Province, tenu à Marseille, en 1906, page 11.

ments financiers dont le Comité a connaissance.

2° Etudier toutes les affaires financières, commerciales, industrielles, pouvant les intéresser.

3° Faciliter leur participation à la formation de Sociétés pour la prise ferme ou à option de toutes valeurs à émettre.

4° Obtenir pour ses membres les meilleures conditions pour leur participation aux émissions de titres.

Quant au but général du Syndicat, à sa préoccupation primordiale, on peut la formuler de la façon suivante. C'est de convaincre et de décider les membres du Syndicat à faire œuvre commune, et pour cela leur offrir toujours des valeurs où leur responsabilité est réduite au minimum, leur obtenir en même temps une rémunération suffisante pour les amener progressivement à considérer le titre comme une source de bénéfices appréciables, source susceptible de s'adjoindre facilement à leurs opérations d'escompte et de commandite, base normale de leur fonctionnement. En d'autres termes, il faut mettre le banquier local sur la voie du titre, faire son éducation, le soutenir dans cette voie, qui le conduira invinciblement à élargir sans cesse le cadre de ses opérations et par suite à accroître ses bénéfices.

Les efforts du Syndicat des Banques de Province sont couronnés de succès: en 1906, lors de la réunion du congrès de Marseille, il compte déjà 242 membres qui, avec

leurs succursales, représentent plus de 450 maisons de Banque (1).

Au congrès de Nancy, en septembre 1909, M. Adam constate qu'ils sont maintenant 400 adhérents.

Tous ses membres sans exception se sont mis à faire du titre et ont vu augmenter leurs opérations et leurs bénéfices. Non seulement le Syndicat possède déjà des relations étendues et nombreuses en France, mais encore il a su s'en créer même à l'étranger, pour le plus grand bien de ses adhérents.

Ces relations établies directement et d'une façon suivie avec l'étranger lui permettent d'être tenu au courant de toutes les grandes opérations financières des autres pays, d'obtenir ainsi des participations aux conditions originelles; elles évitent les majorations des intermédiaires désormais inutiles (2).

En outre, les membres du Syndicat peuvent, sous ses auspices, être mis en rapport avec les maisons étrangères elles-mêmes.

C. — *La société centrale du Syndicat de Banques de Province.* En 1904, le Syndicat des Banques de Province avait déjà pris son élan définitif qui l'avait conduit aux résultats que nous venons d'exposer. A partir de cette époque son champ d'action se précise en même temps que son extension s'accroît.

(1) Discours de M. Achille Adam, au Congrès de 1906, p. 4.
(2) Discours de M. Petit, en 1906, p. 15.

On fait alors une double constatation : d'une part, ses opérations sont devenues d'un caractère manifestement commercial et font qu'il ne se trouve plus tout à fait en harmonie avec les dispositions législatives relatives aux Syndicats.

D'autre part, son organisation doit être complétée; elle ne suffit plus à satisfaire complètement les besoins et les exigences de ses nombreux adhérents. Notamment, il faut un outillage, une organisation plus perfectionnés pour permettre à ses adhérents de prendre part le plus souvent possible aux opérations relatives aux titres qui offrent de beaucoup le plus d'intérêt pour eux. Nous voulons parler des participations dans les Syndicats de garantie constitués lors des grandes émissions publiques.

En présence de cette situation, le comité de direction du Syndicat des Banques de Province décide de prendre les mesures nécessaires pour lui donner une forme plus souple et plus appropriée à ses besoins. Le comité de direction est, ainsi, amené à créer à côté du Syndicat, un organe distinct et, sous la forme d'une Société anonyme, un être moral, ayant une personnalité juridique incontestable, et qui pourra, selon son but essentiel et unique, traiter exclusivement au nom et pour le compte des membres du Syndicat.

Cet organe distinct, cette personne morale, c'est la Société centrale du Syndicat des Banques de province.

La Société Centrale est l'organe exécutif, représenta-

tif du Syndicat, mais non pas une maisan de banque qui doit faire toutes les opérations qui en découlent. C'est une Société dont le but et les attributions sont parfaitement déterminés.

Tout d'abord, elle facilite aux membres du Syndicat des opérations qui sont nouvelles pour beaucoup d'entre eux. Elle leur indique les valeurs sérieuses susceptibles de constituer un placement solide et de tout repos; elle leur offre des participations avec une marge suffisante et rémunératrice, tout en leur fournissant les renseignements nécessaires sur les valeurs proposées.

La Société centrale permet, en outre, aux membres du Syndicat de s'intéresser aux grandes émissions publiques, soit sous la forme de participation dans les Syndicats de garantie, soit sous la forme de prise ferme avec attribution d'un certain nombre de titres irréductibles.

D'une façon générale, la Société centrale recherche les affaires, prépare et suit leur négociation, les propose à ses membres en leur déterminant les conditions et les avantages; elle facilite enfin leur intervention dans ces affaires par la centralisation des fonds et des titres.

L'utilité de la Société centrale apparaît ainsi avec son but. Pour atteindre ce but, remplir ce rôle, il faut prendre des engagements et, pour prendre des engagements, il faut être capable de contracter. Le Syndicat aurait pu, aux yeux de la loi, être considéré comme incapable de contracter, la Société centrale à forme ano-

nyme a incontestablement ce droit; elle seule est donc sûre de remplir le rôle assigné et d'atteindre le but cherché.

Le succès de la Société Centrale a développé de la façon la plus heureuse l'influence et l'organisation du Syndicat des Banquiers de Province. Les opérations de ces deux organismes ont pris un essor considérable et sans cesse grandissant, car après avoir perfectionné les services déjà existants, il en a créé de nouveaux.

De 1904 à 1905, le chiffre des participations dans les différentes affaires a quadruplé, et l'importance des placements effectués a doublé.

Ainsi, la Société Centrale a participé aux grandes émissions publiques effectuées en France en 1905, telles l'emprunt ottoman 1901-1905, obligations 3 0/0 Crédit Foncier Egyptien; Conversion roumaine, emprunt Indo-Chine 3 1/2 o/o, emprunt Japonais 4 o/o (1).

Les emprunts d'Etats, de Villes, les grandes entreprises industrielles et foncières, placés sans émission publique ne l'ont pas laissée indifférente. Elle a ainsi obtenu pour ces affaires des participations importantes dans les Syndicats de garantie qui ont procuré de sérieux bénéfices à ses membres.

En 1906, l'activité de la Société Centrale a été plus grande encore, et ses résultats plus considérables. L'emprunt russe 5 o/o 1906, la conversion des obligations ot-

(1) Discours de M. Petit, en 1906, p. 25.

tomanes 1890, la conversion de la rente italienne 5 o/o, la conversion des Communales 1880 lui ont fourni de larges participations.

Mais une opération plus importante et plus typique a été réalisée au cours de la même année 1906 par la Société centrale: cette dernière a procédé directement à l'émission d'obligations et d'actions du Chemin de fer des Alpes Bernoises et traité directement en nom avec l'Etat de Berne pour la conclusion d'un emprunt 3 1/2 pour cent (1).

Enfin, en juillet 1909, on a vu un important établissement de Banque qui ne faisait pas partie du groupement, accepter les propositions de la Société Centrale de se joindre à elle pour traiter l'Emprunt Danois 1909, qu'elle avait enlevé de haute main, sous l'œil étonné d'adversaires surpris et de sa puissance et de sa cohésion (2).

Cette opération a montré d'une façon éclatante toute l'autorité morale acquise par le Syndicat des Banques de Province et par la Société Centrale, en même temps qu'elle a prouvé leur puissance de placement en matière de titres (3).

(1) Discours de M. Petit, au Congrès de 1909, page 26.

(2) Discours de M. Adam, au Congrès de 1909.

(3) On lit dans « *l'Information* » du 15 janvier 1910 : « parmi les noms des nouveaux décorés dans la Légion d'honneur, nous relevons avec plaisir ceux..., de M. Petit, directeur de la Société Centrale des Banques de Province. La nomination de M. Petit, très caractéristique, est en quelque sorte, la consécration d'une nouvelle puissance financière, le Syndicat des Banques de Province, qui bien que nouvellement venu, a su se faire une place à côté de nos plus grandes banques, et dont l'importance économique et financière ne pourra que croître pour le plus grand bien des affaires. »

La Société Centrale n'a pas négligé non plus les affaires industrielles locales, auxquelles beaucoup de Banques locales ont participé par son entremise.

Guidée sans cesse par le but à atteindre qui est de procurer le plus d'avantages possibles aux adhérents du Syndicat, la Société Centrale a, sans hésitation, augmenté ses dépenses pour une organisation toujours plus parfaite.

Ainsi, elle se charge pour ses membres des dépôts de titres en vue des représentations aux assemblées générales, des souscriptions et d'une façon générale de toutes les opérations relatives à la régularisation des titres: transports, renouvellements de feuilles de coupons, encaissements d'arrérages et intérêts des titres nominatifs, conversions, échanges de titres provisoires, remboursements de titres amortis.

Installée dans le même local que le Syndicat, la Société Centrale lui a donné un aménagement pouvant répondre à tous les besoins. Les membres de passage à Paris y trouvent à leur disposition des cabinets où ils peuvent rédiger leur correspondance et donner audien-

ce; des coffres-forts sont mis à leur disposition gratuitement pour y déposer leurs titres, ou tous autres documents qu'ils ont apportés avec eux.

Afin de fournir rapidement aux adhérents tous renseignements demandés sur toutes affaires financières, un bureau d'archives a été organisé qui rend les plus grands services et qui est consulté de plus en plus fréquemment.

Un bulletin spécial est envoyé à tous les intéressés et leur donne des extraits de la presse financière française et étrangère, les mettant ainsi au courant des événements intéressants en la matière.

Le service des archives est complété par un bureau d'études financières, sous la direction d'un ingénieur compétent. Ce bureau est composé d'un certain nombre de techniciens qui étudient toutes les affaires qui sont proposées à la Société Centrale et qui peuvent intéresser ses membres. Le bureau d'Etudes financières se charge aussi, pour les Banquiers adhérents et à des conditions très modérées, d'étudier leurs propres affaires, ce qui assure à ces derniers une compétence et une indépendance d'opinion absolue qu'ils ne rencontreraient peut-être que difficilement sur place.

Ce bureau fonctionne à la satisfaction de tous et n'a jamais conduit à des mécomptes ceux qui se sont adressés à lui.

Faire du titre et se fédérer pour faire du titre dans les meilleures conditions possibles, tels sont les deux

remèdes, grâce auxquels, nous l'avons dit, les Banques locales vont, non seulement renaître et revivre, mais aussi prospérer.

L'ensemble des faits que nous venons d'exposer nous en donne la preuve incontestable. Pourtant, il est un autre fait qui les domine et les corrobore tous:

D'une part, les Banquiers locaux ont reconnu tous les avantages qui résultent pour eux du placement du titre, et de la force qu'ils puisent dans leur fédération, dans leur union étroite.

D'autre part, les Etablissements de Crédit eux-mêmes s'inclinent devant la force de leurs concurrents, comme devant leur rôle nécessaire et inévitable. C'est ce qui résulte de la constatation suivante qui sera notre conclusion.

Les Banquiers locaux refusent toutes propositions de placement de titres qui leur sont faites directement, à moins que les conditions n'en soient absolument raisonnables et avantageuses. C'est ainsi qu'un membre du Syndicat des Banques de province et de la Société Centrale reçût d'un Etablissement de Crédit, avec lequel il avait des relations anciennes, une proposition directe au sujet d'une opération financière faite par son entremise.

Le membre adhérent du Syndicat et de la Société Centrale refusa de traiter directement et pria l'Etablissement de Crédit de soumettre d'abord la proposition à la Société Centrale. L'Etablissement de Crédit se soumit de bonne grâce à cette invite, en communiquant

même à la Société Centrale la réponse à lui faite par le Banquier local.

C'était reconnaître la force de la Société Centrale, et l'imposibilité de se passer du concours du Banquier local en matière de placement de titres.

Il ne foudrait toutefois pas conclure de ce qui précède que le Banquier local ne garde pas son entière liberté et qu'il ne peut traiter n'importe qu'elle affaire directement et sans passer par l'intermédiaire de la Société Centrale. Ceci a d'ailleurs été formellement dit au Congrès de Nancy de septembre 1909.

D. — Enfin, nous tenons à signaler l'alliance ignorée du public qui réunit le *Crédit Industriel et Commercial* aux principales banques locales.

Le Crédit Industriel, après avoir pris l'engagement de ne pas fonder de succursales en province, a proposé aux banquiers de province, de leur servir de représentant à Paris; en même temps, il mettait tous ses services à leur disposition: il leur offrait de devenir pour eux une sorte de caisse centrale. Un syndicat fut formé entre le Crédit Industriel et un certain nombre de Banques de province: seuls les membres de ce syndicat peuvent profiter des avantages offerts par le Crédit Industriel.

Voici les différents services que rend cette association:

Le Crédit industriel reçoit et fait exécuter les différents ordres de bourse que lui transmettent les banquiers affiliés;

Il fait aux syndiqués des avances sur titres et des escomptes de papier déplacé, escomptes garantis, à des taux réduits;

Il fait profiter les syndiqués de son service d'assurances contre les risques de non vérification des tirages, et contre les risques de remboursements au pair. Sur ces diverses opérations, le Crédit Industriel ristourne aux syndicataires une partie de la commission qu'il prélève.

Les banquiers syndiqués qui ont un compte courant au Crédit Industriel peuvent faire opérer des virements d'un compte à l'autre: un simple jeu d'écritures remplace ainsi les envois de billets, toujours coûteux et dangereux.

Le Crédit Industriel fait aussi le recouvrement des effets de commerce sur toute la province.

De plus, le Crédit Industriel se charge pour les membres du Syndicat, de toutes les opérations sur titres, souscriptions, échanges et renouvellements de titres, versements, conversions, mutations et transferts, encaissement de coupons, productions aux faillites et liquidations judiciaires.

Enfin, dans les émissions publiques auxquelles le Crédit Industriel coopère, il cède une part de ses participations aux banquiers syndiqués qui le désirent et veulent bien s'engager; depuis quelque temps cette part syndicale rétrocédée aux banquiers de province est de plus en plus importante et avantageuse pour ceux-ci,

qui participent ainsi de deux côtés aux bénéfices des grandes émissions internationales, par le Syndicat des Banques de Provinces, et par l'entremise du Crédit Industriel.

Avec ces deux syndicats, le banquier local peut lutter avantageusement contre ses concurrents les Sociétés de crédit, et sauf pour les recouvrements d'effets de commerce, il est à même d'offrir actuellement au public les services les mieux organisés.

SECTION III

Remèdes proposés par la voie législative

Nous venons de voir que les Banques locales devaient réussir, soit en se transformant, soit en se groupant, à résister aux Sociétés de Crédit.

Faut-il les y aider? faut-il en leur faveur faire intervenir la loi?

A cette intervention viennent s'opposer en premier lieu les vieilles formules d'après lesquelles toute réforme doit d'abord « venir des mœurs », et ensuite être précédée d'une étude comparative de ce qui se passe à l'étranger. Or, dit-on, si à l'étranger, les Banques de dépôts y sont distinctes des Banques d'affaires, c'est parce que les finanicers le veulent bien ; rien ne les y oblige et la loi n'intervient pas.

Cette objection nous paraît, en l'espèce, inexacte. Comme l'a fait remarquer M. Domergue dans sa brochure (1), il ne faut pas raisonner comme si les habitudes, les situations de fait et la mentalité étaient identiques chez tous les peuples. C'est oubliér surtout un fait capital

(1) Voir Domergue, *op. cit.* p. 74.

en l'occurrence : à savoir qu'il n'existe aucun autre pays que le nôtre où apparaissent les milliards d'épargne que nous voyons en France, aucun pays où le petit public, qui est surtout le créateur de cette épargne, soit plus confiant, plus facile à endoctriner, et soit si peu encouragé à l'esprit d'initiative et si encouragé, au contraire, à « l'épargne fainéante ».

Dans les pays où une situation analogue n'existe pas, il est naturel que la loi n'ait pas eu à intervenir, et l'on conçoit que les situations de fait aient créé dans le fonctionnement des établissements financiers des distinctions qui n'existent pas chez nous. Et il paraît bien certain que la loi peut avoir une action sur les habitudes et les mœurs d'un pays.

D'ailleurs, M. Domergue fait observer que le Reischtag s'est préocupé de la question, puisqu'il a voté récemment une motion ainsi conçue :

« Le Reischtag décide de prier le chancelier de préparer un projet de loi destiné à combattre les dangers que font courir au public les Banques et les banquiers, en poussant celui-ci à faire chez eux des dépôts et à attirer leurs économies par des incitations publiques ou écrites, ou par le moyen de *démarcheurs* ».

On ne peut donc pas, a priori, rejeter toute idée d'intervention de l'Etat, cette intervention pouvant modifier les mœurs.

Néanmoins, nous le déclarons, nous ne sommes pas partisans de cette réglementation des Sociétés de Cré-

dit (1), voire même de la Banque de France considérée comme cause de la disparition des Banques locales.

D'une part, les projets présentés ou imaginés nous paraissent relever en effet du système interventionniste, de l'état tutelle, et quoique nous ne prétendions pas, comme nous venons de le dire, que l'intervention ne puisse avoir aucun effet, il nous semble préférable de laisser les intérêts privés créer eux-mêmes les moyens de se défendre dans la lutte pour la vie, au lieu de les inciter à chercher auprès des pouvoirs organisés les secours factices qui leur permettraient de soutenir leur existence, et dont les véritables conséquences, qui dépasseraient sans doute les prévisions de leurs partisans, pourraient être plus dangereuses pour le pays que le mal auquel on veut remédier.

D'autre part, nous venons de montrer que les Banques locales avaient trouvé, nous le croyons, la véritable voie de salut par l'Association ; et par suite, dans notre esprit, la législation ne doit plus être l'aide indispensable sans laquelle les Banques locales sont appelées définitivement à disparaître.

Quoi qu'il en soit, voyons un peu, mais très rapidement, quelle pourrait-être la réglementation à laquelle on soumettrait les concurrents des Banques locales, et si cette réglementation n'aurait pas des inconvénients plus grands pour le pays entier, que la disparition de

(1) Elle est vivement réclamée par Lysis, *op. cit.* p. 232 et s.

quelques Banques locales, due à leur faiblesse ou au manque d'initiative de leurs chefs, rebelles soit à l'adaptation de leurs maisons à la vie économique nouvelle, soit peut-être seulement à la participation à l'association.

Nous ne dirons rien ici des projets de réglementation dont le but serait de diminuer la force des Sociétés de Crédit, considérées comme dangereuses pour l'Etat (1).

Outre que cette hypothèse d'un danger pour l'Etat est assez problématique, — car on ne sait pas bien quel bénéfice elles en retireraient, — on peut se demander si une réglementation préventive pourrait avoir les résultats cherchés; ou bien on la ferait bénigne, et elle serait vraisemblablement insuffisante pour empêcher le conflit de se produire; ou bien elle serait très rigoureuse, et elle causerait dès le temps normal, une gêne certaine, pour éviter un danger plus qu'éventuel.

Nous ne parlerions pas davantage des propositions qui ont pour objet de protéger les déposants contre les dangers que peut présenter pour eux la masse énorme des dépôts, effectués dans les Sociétés de Crédit (2), si

(1) Voir sur ce point Saurel, *op. cit.* p. 223 et suivantes.

(2) Voir sur ce point Saurel, *op. cit.*, p. 226; Lysis, *op. cit.*, p. 233.

Il faut également rapprocher ce que dit M. Domergue, *op. cit.*, p. 52: il fait observer que les Banques de dépôts, qui jouent le rôle de Caisse d'Epargne, ne sont pas protégées comme celles-ci par une clause de garantie; (on sait que les Caisses d'Epargne sont autorisées en cas de crise, à limiter les remboursements à 50 francs par déposant et par quinzaine) et M. Domergue ajoute: « la Banque de France pourrait sans « doute intervenir, mais de ce qu'il y a des pompiers, cela im- « plique-t-il qu'on ne doive pas rechercher les moyens de pré- « venir les incendies. »

ces projets dont la réalisation aurait pour résultat de limiter la somme des dépôts que pourraient recevoir les Sociétés, n'avaient pas pour conséquence indirecte de diminuer leur force d'extension.

Seulement, à y regarder de plus près, ces projets sont inacceptables.

a) Citons pour mémoire celui qui impose aux Sociétés de Crédit l'obligation de faire l'appel intégral de leur capital dont une moitié serait affectée à l'achat de rentes sur l'Etat (1).

On voit de suite les résultats de cette mesure: hausse factice des fonds d'Etat sans accroissement des garanties offertes aux déposants: en cas de crise, les ventes de rente française qu'il faudrait réaliser provoqueraient une baisse promptement transformée en débâcle (2).

(1) Proposition de loi faite à la Chambre, 21 mars 1891.

(2) Une deuxième combinaison tendait à astreindre les Sociétés de Crédit, à affecter la totalité de leurs ressources à l'achat de papier réescomptable à la Banque. Sur ce système, voir: « Semaine financière », 21 mars 1891.

C'était, paraît-il, le projet du gouvernement en 1891, après la chute de la Société des Dépôts, mais ce projet resta dans les cartons. Saurel, *op. cit.* p. 231.

b) Dans un autre système présenté par M. Dussaussoy, député du Pas-de-Calais, les dépôts de fonds effectués devraient être taxés, parce qu'ils sont assimilables à « la propriété non bâtie » (?) et parce que ce serait le moyen d'arracher aux Sociétés de Crédit les centaines de millions qu'elles soustraient au travail national.

On frapperait d'une taxe de 0 fr. 50 o/o le solde le plus élevé de l'année des fonds disponibles déposés et tous les fonds que les Sociétés détiennent, mais les sommes inférieures à 25 millions seraient exonérées de la taxe.

S'il n'est pas démontré, fait observer M. Saurel, que les Sociétés de Crédit détiendraient moins de dépôts s'ils étaient taxés, — car ce n'est guère le faible intérêt donné aux déposants qui les attire,, mais d'une part toutes les facilités qu'ils trouvent auprès d'elles pour la gestion de leur portefeuille, et d'autre part la confiance que leur inspirent les Sociétés, il est certain en revanche que ceux qui leur emprunteraient paieraient beaucoup plus cher (1).

c) On a proposé également que les Sociétés de Crédit soient tenues de maintenir une certaine proportion minima entre le chiffre de leurs ressources exigibles d'une part, et le chiffre de leur capital social de l'autre.

Sans doute, le Capital d'une société de dépôts constitue, au premier chef, la garantie des déposants; mais

(1) Voir *Revue Economique et Financière,* 1897, p. 152.

néanmoins, nous ne voyons pas bien comment un pareil système pourrait fonctionner.

D'abord, le rapport à exiger entre le capital et les dépôts pour assurer toute garantie aux déposants est excessivement difficile à déterminer (1); il dépendra de la nature des opérations auxquelles sont affectés ces dépôts.

S'il s'agit d'emplois extrêmement sûrs, le rapport ne devra pas être le même que si la Société fait des opérations avantureuses (2).

Ensuite, en supposant que le rapport ait été déterminé, et le chiffre maximun des dépôts fixé, on se heurte à une nouvelle difficulté: on arrive à entraver la liberté des déposants eux-mêmes, empêchés de confier leurs capitaux à qui bon leur semble, sous prétexte que le maximum fixé par la loi va être dépassé.

Il y a plus: comment savoir exactement quand ce maximum est atteint? Avec la multitude des agences d'une Société de Crédit, on ne peut connaître, *un jour donné*, que le chiffre total des dépôts qui existaient tout au plus l'avant-veille, et même à une date moins rapprochée, si l'on tient compte des agences très éloignées et situées à l'étranger.

Dès lors, ne voit on pas qu'il arrivera très souvent que,

(1) En fait, les Sociétés de Crédit soncervent un certain rapport qui n'a rien d'exagéré et de dangereux entre leurs exigibilités et leurs ressources disponibles.

(2) M. Saurel parle de 1 à 10, dans le premier cas, et de 1 à 1 dans le second (*op. cit.*, page 235).

de la meilleure foi du monde, une Société de Crédit pourra recevoir en un jour des dépôts assez élevés pour atteindre et dépasser le maximun dont on était loin quelques jours auparavant : il suffit d'imaginer la proximité d'une émission en vue de laquelle les clients augmentent rapidement leurs disponibilités.

Ce système est donc impraticable en fait, et M. Domergue, qui n'est pas tendre pour les Sociétés de Crédit, se défend d'avoir voulu interdire à une Société financière quelconque de recevoir autant de dépôts qui leur conviendra (1).

Le système serait-il possible qu'il resterait à démontrer que ses effets seraient heureux pour les banques locales.

Cela, nous ne le voyons pas : à moins de stipuler qu'au-dessus d'un certain capital, le rapport entre ce dernier et les dépôts sera différent de celui exigé dans une grande Société, les petites Banques à faible capital souffriraient également de cette règle, dont l'effet serait de limiter également chez elles le montant des dépôts. On ne peut évidemment pas faire cette distinction par trop illogique et par trop arbitraire.

C'est dans les petites Banques, diraient avec raison les adversaires du système, qu'il est utile de donner des garanties aux déposants.

(1) Il ne s'en prend qu'à l'émission sans frein des valeurs étrangères dans le public français. Domergue, *op. cit.*, p. 118.

Mais allons plus loin ; la restriction des dépôts dans les Sociétés de Crédit ferait-elle affluer l'excédent dans les Banques de province.

Avec M. Magné, directeur du *Courrier de la Bourse et de la Banque* (1), nous ne le pensons pas.

Une douzaine de banques de province au plus profiteraient de ces dépôts ? Mais est-ce que cela permettra cette commandite des affaires françaises qu'on veut envisager ? On en peut douter. Comme nous l'avons déjà dit, le capitaliste français est confiant, mais timide ; il a ses habitudes, il en sortira difficilement : il gardera plutôt son argent improductif. En vérité, ajoute M. Magné, « on fera peut-être beaucoup de mal aux Etablissements de Crédit, mais l'on ne fera que peu de bien aux banques de province, et finalement la commandite des affaires commerciales et industrielles n'y gagnera que peu de chose ou rien du tout ».

d) Au lieu de restreindre les dépôts, c'est-à-dire, en quelque sorte les moyens d'action des Sociétés de Crédit, certains voudraient (2) qu'il fut interdit aux établissements de crédit, gardiens de près de 3 milliards de dépôts, de faire les opérations d'émission.

En Angleterre, fait-on remarquer, les Banques de dépôts (Joint stok banks) travaillant comme les nôtres avec l'argent du publbic, font l'escompte, les nantisse-

(1) Cité par M. Domergue, *op. cit.*, p. 116.
(2) Lysis. — *Op. cit.*, p. 42 et 234.

ments, les reports, mais ne participent ni à la création ni à l'émission d'aucuns titres, autrement qu'en commission.

C'est là une règle de prudence qui s'imposerait d'autant plus en France, que la concentration de dépôts énormes entre les mains de 3 ou 4 établissements opérant ensemble, expose la fortune du pays aux risques auxquelles sont soumises toutes les banques d'affaires. Cette séparation des banques des dépôts et des banques d'affaires, serait assurée par un contrôle gouvernemental sévère (1).

A ce projet, et au point de vue spécial auquel nous nous plaçons, nous ferons une objection, très analogue à celle que nous venons d'exposer : certainement cette interdiction arrêterait l'essor des Sociétés de crédit, mais elle ne profiterait pas, croyons-nous, aux banques locales. Du même coup, on interdirait à celles-ci de recevoir des dépôts : or, si peu qu'elles en reçoivent, les dépôts leur sont utiles pour les opérations qu'elles traitent, et c'est par les dépôts et le développement des services voisins, garde de titres, coffres-forts, etc. qu'elles se constitueront ou retiendront la clientèle qui leur fournira les capitaux nécessaires à la commandite d'affaires industrielles et commerciales.

(1) Lysis. — *Op. cit.*, p. 237. — L'Etat devrait également s'immiscer dans le placement en France des valeurs étrangères (?), ibid, p. 243, et s.

e) Nous ne voulons pas quitter ces divers projets de réglementation des Sociétés de Crédit sans signaler un débat assez récent à la Chambre des Députés sur cette question.

M. Henri Michel a, dans la séance du 30 novembre 1909, repris la plupart des griefs que nous avons rappelés ci-dessus contre les Sociétés de Crédit, et signalé l'absence de leur aide aux industries françaises.

Lui aussi a déclaré qu'il était nécessaire et urgent de réglementer ces Sociétés et de sortir de « cette confusion des genres » pour séparer nettement les Banques de dépôts et les Banques d'affaires.

Seulement, il n'a pas dit en quoi consisterait cette réglementation, de sorte que M. Cochery, Ministre des finances, après avoir rappelé l'avantage pour la balance des Comptes internationaux, de nos placements en valeurs étrangères, a pu donner satisfaction à la Chambre en lui donnant « l'assurance la plus formelle que toute « l'action morale du gouvernement, toutes ses préoccu- « pations étaient acquises au développement du crédit, « de manière à accroître la force économique du pays « (1) ».

f) Enfin, dans un ordre d'idées très différent, nous devons signaler un projet de M. Domergue, qui devrait, à son sens, redonner aux banques locales une partie de

(1) Chambre, 30 novembre 1909. *Journ. Offic.* du 1er décembre 1909, p. 3030.

leur prospérité: il s'en prend cette fois, non plus aux Sociétés de Crédit, mais à la Banque de France elle-même, responsable dans une large mesure, selon lui du déclin des banques locales (1) par le concours qu'elle a prêté aux Sociétés de Crédit, et pour les raisons que nous avons nous-mêmes développées dans un précédent chapitre (2).

Il conviendrait, dit-il, que « la Banque décidât de ne « réescompter dans ses succursales de province que le papier dont ses conseils d'escompte sont en mesure d'apprécier la valeur: qu'on n'accepte à Lille, par exemple, que le papier de Lille ou sur Lille; à Bordeaux, que le papier de Bordeaux ou sur Bordeaux, étant entendu que nous visons non la ville même, mais la région sur la situation économique de laquelle la succursale de la Banque de France peut et doit être renseignée.

» Ce n'est rien demander d'excessif à la Banque de France. C'est, au contraire, lui rendre service. Avec les pratiques actuelles, la Banque de France fournit, en effet, aux Sociétés de Crédit des armes pour la battre. Ce qui est plus grave encore, c'est qu'elle affaiblit sa propre influence, par le fait même qu'elle abandonne aux grands Etablissements parisiens la direction et la surveillance du crédit, c'est-à-dire une de ses fonctions essentielles. Il faut, en effet, aujourd'hui un concours de

(1) M. Domergue, *op. cit.*, p. 20.
(2) Voir ci-dessus, page 36 et suiv.

circonstances exceptionnelles, obligeant les succursales des Sociétés de Crédit à une réalisation brusque et presque totale de leur portefeuille, pour qu'il soit possible aux directeurs des succursales de la Banque de France de jeter un regard rapide, et souvent étonné, sur l'état de leur place, au point de vue de la nature et de l'étendue des engagements.

» Il y a là une situation étrange pour les représentants de la Banque de France. C'est aussi par surcroît, un péril éventuel fort troublant pour le monde des affaires.

» Si une crise sérieuse de crédit éclatait, si la Banque de France, dans l'intérêt public, avait à déterminer quelles sont les maisons à soutenir, et celles de l'existence desquelles il est plus sage de se désintéresser, elle n'aurait plus entre les mains de sérieux éléments d'appréciation. Des résolutions de ce genre ne sauraient se prendre, en effet, sans une connaissance approfondie de la place. Or, le déplacement du papier envoyé à l'escompte dans des régions n'ayant aucun rapport, soit avec son lieu d'émission, soit avec son domicile de paiement, enlève à la Banque de France toute possibilité d'un contrôle sérieux ».

Nous nous permettrons de ne pas partager l'opinion de M. Domergue, ni sur la nécessité, ni sur la possibilité de la réforme, ni sur ses effets.

Sur la nécessité, un des inconvénients signalés nous paraît inexistant. On peut, en effet, faire remarquer que les Succursales de la Banque se documentent entre elles

et par l'entremise des services centraux. Elles prennent leurs renseignements auprès de la succursale qui aura l'effet à encaisser ou auprès des services généraux où sont centralisés les renseignements permettant de donner aux directeurs toutes les indications nécessaires sur le mouvement commercial de leur région.

Le mal signalé par M. Domergue est donc exagéré.

Quant à la possibilité de la réforme, nous ne pouvons pas, en droit, faire abstraction des statuts aussi aisément que le fait M. Domergue dans la note de son livre où il s'exprime ainsi : « On nous objectera, peut-être, que les opérations que nous condamnons, ne sont point « défendues » par les statuts de la Banque de France. L'article 9 indique, en effet, parmi les opérations permises : « l'escompte à toute personne, des lettres de change et autres effets de commerce à des échéances déterminées, ne pouvant excéder trois mois et souscrit par des commerçants ou autres personnes notoirement solvables ». Il faut toutefois ne pas perdre de vue que ces statuts datent du 16 janvier 1808. A cette époque, on ne pouvait prévoir la création de grandes Sociétés de Crédit. Il n'y avait alors en présence que la Banque de France et les banques locales ; et les choses se passaient pour l'escompte du papier de commerce, précisément comme elles devraient se passer aujourd'hui ; si la réforme que nous demandons n'est pas conforme à l'esprit des statuts, comment justifier alors, auprès de chaque succursale, l'existence des Conseils d'Escompte ? »

Il nous paraît impossible de demander à la Banque de refuser du papier, sous prétexte qu'il ne provient pas de sa région, alors que ce papier satisfait aux conditions de l'article 9 des statuts.

On ne voit pas bien, en outre, comment on pourrait contraindre les Sociétés de Crédit à remettre le papier à la succursale du lieu de création plutôt qu'à celle du lieu de paiement.

Quant aux effets de la réforme, ils sont aussi aléatoires.

On ne sait pas l'avantage qu'en retireraient les Banques locales : de ce que les Sociétés de Crédit ne pourraient pas présenter leur papier à l'escompte aussi aisément, il n'en résulte pas de toute évidence qu'elles en auraient moins et que les Banques locales en auraient davantage.

Enfin, M. Domergue a oublié quelque chose qui annihile totalement l'effet de sa réforme. Il prétend que c'est un avantage pour les Sociétés de Crédit qui expédient des paquets d'effets comme du numéraire, puisqu'ils seront acceptés à l'escompte par la Banque, les yeux fermés.

Supposons la réforme faite : quelle en sera sa conséquence ? L'agence de Lille ne présentera qu'à Lille tout le papier de la région : mais comme elle aura trop de disponible sur le compte à Lille, elle créera *un virement gratuit* sur telle autre agence moins favorisée, ce qui lui permettra de transporter immédiatement à l'agence en

question les ressources dont celle-ci avait besoin (1).

En résumé, il nous paraît que les Banques locales ne doivent rien attendre de l'intervention gouvernementale, mais seulement chercher à développer les heureux effets de leur fédération, seule capable d'assurer leur existence, et de leur permettre de jouer le rôle économique qui leur incombe.

(1) Voir article de M. Sayous, dans « la fédération des industriels et commerçants français », numéro de nov. 1909.

CHAPITRE IV

Le renouveau des Banques locales
Les Banques lorraines

Nous venons d'expliquer comment les banques locales, soit par elles-mêmes, soit par l'association, pouvaient espérer vivre encore longtemps, et même se développer et prospérer, et qu'elles n'avaient pas besoin pour cela de compter sur l'aide législative.

La démonstration, en fait, de la possibilité de cet essor, résultera de l'étude que nous allons faire ici des Banques Lorraines.

Sans doute, ces Banques étaient placées dans des conditions exceptionnellement favorables, au milieu d'une région particulièrement riche au point de vue industriel. Mais elles ont su tirer un profit excellent de ces circonstances heureuses, et par les crédits intelligemment accordés aux industries de leur pays, elles ont participé largement au développement de celles-ci.

Avant de donner les chiffres particuliers à quelques-unes des banques lorraines et d'essayer de dégager les causes de leur développement, il nous paraît utile de rap-

peler brièvement les progrès accomplis dans cette région depuis une trentaine, nous dirions même une vingtaine d'années.

A. — Le traité de Francfort avait eu pour résultat d'annexer à l'Allemagne la meilleure et la plus grande partie des gisements de sel et de minerai de fer connus à cette époque, et les usines les plus importantes de la Moselle (1). Nous ne devions pas tarder à nous relever de ces désastres: les industriels des pays annexés, pour ne pas devenir sujets allemands, ou pour des raisons de douane ou de transports, vinrent fonder autour de Nancy des industries nouvelles: ce sont eux qui donnèrent l'élan à la prospérité industrielle de la Lorraine française.

Il faut attendre l'année 1880 pour voir se dessiner la puissance industrielle de la Meurthe-et-Moselle: c'est en effet en 1880 que fut faite la découverte du procédé Thomas, qui permet d'obtenir de l'acier dans la cornue Bessemer avec les fontes phosphoreuses de Lorraine, que, jusque là, on jugeait inutilisables (2).

(1) La production du fer et du sel de la Lorraine représentait 12 pour cent de la production totale de la France en 1869; voir Gréau «Le fer en Lorraine », « Le sel en Lorraine »; après 1871, il ne restait, en Meurthe-et-Moselle, que 18 hauts-fourneaux.

(2) C'est d'ailleurs une des raisons et peut-être la principale, pour laquelle les allemands ne s'étaient pas appropriés le plateau de Briey.

Cette découverte, qui devait révolutionner l'industrie métallurgique de Meurthe-et-Moselle, a fait de ce département le plus gros producteur de fonte française; il en sort actuellement plus des deux tiers de la production nationale.

Quelques chiffres permettront de caractériser plus nettement l'évolution économique de la région de Nancy (1).

Sans parler de la population, dont l'accroissement a été de 23 o/o de 1881 à 1906, on peut remarquer que la consommation du combustible est passée de 1.500.000 t. à 5.000.000 t. en 1905, soit 235 o/o d'augmentation.

Mais ce qu'il faut surtout observer, c'est la mise en valeur des immenses gisements de fer et sel.

a) quant au fer et à ses dérivés, il y avait, en 1889, 61 mines de fer avec des concessions couvrant 18.000 hectares, et occupant 1.900 ouvriers; en 1905, ces mines au nombre de 114, avec 61.000 hectares de superficie, occupaient 6.800 ouvriers.

La production du minerai de fer en Lorraine atteignait en 1880: 1.600.000 tonnes; en 1905: 6.300.000 tonnes, soit une augmentation de 345 o/o. Pendant cette période la production de la France passait de 2.800.000 t. à 7.300.000 t.; l'augmentation était donc de 4.500.000 t. alors que pour le seul département de la Meurthe-et-

(1) Bulletin de l'Office Economique de la Chambre de Commerce de Nancy: numéro 18, page 310 et s.

Moselle, cette même augmentation était de 4.700.000 t.; on peut conclure que sur l'ensemble de la production française, seule l'exploitation du minerai lorrain a augmenté: ses gisements sont incomparablement plus riches que ceux des autres régions de notre pays.

La production de la fonde a suivi une progression analogue: en 1880, 538.000 t. de fonte sortaient des hauts-fourneaux lorrains, soit 32 o/o de la production françaises; en 1905, la Meurthe-et-Moselle produisait 2.108.000 tonnes de fonte, 68 o/o de la production française; l'augmentation était de 292 o/o, et cependant, la production de la fonte française ne s'élevait de 1880 à 1905, que de 1.600.000 t. à 3.076.000 t. On peut faire pour la fonte la même remarque que pour le minerai de fer: l'augmentation de la production totale de la fonte en Meurthe-et-Moselle est à elle seule supérieure à l'augmentation de la production totale de la fonte en France: 1.600.000 tonnes d'augmentation en Lorraine, 1.400.000 t. dans la France entière.

Mais l'augmentation est encore plus notoire dans la production de l'acier; la découverte du procédé Thomas en est la raison. En 1880, la Meurthe-et?Moselle produisait à peine 1.500 t. d'acier alors qu ela production française s'élevait à 338.000 t.

En 1905, l'acier fourni par la Lorraine s'élevait à 1.100.000 t.: le procédé Thomas avait amené dans l'Est de la France une industrie nouvelle.

b) Les mines de sel gemme, bien qu'exploitées depuis

le douzième siècle avaient été délaissées sous le premier empire; mais les travaux ont repris,et ce sont maintenant les plus importantes de tout le territoire français depuis que l'Allemagne s'est emparée de Dieuze et de Château-Salins: on comptait, en 1880, 12 mines et sources salées, avec 7.100 hectares; en 1905, 22 mines avec 14.255 hectares.

Pendant la même période, la production était presque triplée: elle passait de 246.000 t. à 700.000 t.

c) Enfin, l'augmentation de la force motrice dans le département de Meurthe-et-Moselle est une des preuves les plus convaincantes de sa prospérité industrielle: ce département possédait, en 1880, 11.429 chevaux-vapeur; en 1905, ce chiffre était monté à 119.061 ch.-v.; l'augmentation était de 941 o/o.

On peut faire la comparaison avec la France entière, qui en 1880 comptait 544.152 ch.-vapeur, et 1905, 2.232.263, soit une augmentation de 310 o/o.

Ainsi, le département de Meurthe-et-Moselle occupe maintenant une des première places dans l'industrie française: à la base de l'industrie se trouve toujours le combustible: or la Meurthe-et-Moselle occupe actuellement le second rang dans la consommation de la houille et du coke avec 5.000.000 de tonnes pour une population de 517.508 habitants; le Nord tenant la première avec plus de 7 millions de tonnes; la population est, il est vrai, de 1.895.861 âmes (1).

(1) « Le fer en Lorraine », par E. Gréau, p. 186.

Ce développement remarquable est dû sans doute à l'activité prodigieuse de ses habitants, à la découverte et à la mise en œuvre de richesses naturelles inespérées, à l'accroissement infini des besoins de l'homme, pour le fer par exemple, qui est la base de toute construction. Mais nous pensons que le crédit a joué un rôle prépondérant en Lorraine, et que ce pays lui est en partie redevable de sa prospérité.

C'est ce que nous voulons montrer maintenant en donnant quelques renseignements sur chacune des banques lorraines.

B. — On serait tenté, à première vue, de parler de la succursale de la Banque de France, dont le développement, dans ces dernières années a été considérable (1).

Nous ne retenons de ce développement que sa signification: la Banque de France, se mettant de plus en plus au service de l'industrie et du commerce, a puissamment contribué à l'essor de la région lorraine, soit directement, soit surtout indirectement par l'appui qu'elle a prêté aux banques locales, dont nous allons parler.

Remarquons notamment que le chiffre des effets

(1) Actuellement, la succursale de la Banque de France de Nancy occupe la première place comme bénéfices, dans la liste des succursales de la Banque. (Compte rendu à l'assemblée générale des actionnaires. 1910. p. 59).

payables sur place à la Banque a beaucoup augmenté: dans ce chiffre doivent entrer pour une grande part les avances faites au commerce et à l'industrie sous forme de billets portant plusieurs signatures de particuliers et celle d'un banquier de la place: un de ces derniers nous disait, en effet, qu'ils accordaient volontiers des avances momentanées à leurs clients, mais qu'ils se réservaient le droit d'exiger, en représentation de leur créance, des billets à ordre réescomptables à la Banque de France; ils pouvaient ainsi éviter les immobilisations désastreuses pour la bonne gestion d'une banque et apporter une aide puissante à l'industrie.

Ce rôle bienfaisant est ici manifeste, et vient annihiler le reproche que l'on faisait à la Banque d'avoir contribué à la disparition des banques locales (1).

De leur côté, les banquiers locaux ont bien compris l'importance de leur rôle, et après avoir augmenté le capital de leurs maisons, pour être en mesure de faire face aux demandes de crédit qui leur étaient adressées, ils ont vu croître le chiffre de leurs affaires et de leurs bénéfices.

C'est ce dont nous allons nous rendre compte en passant successivement en revue les différentes banques de la région.

(1) Voir la brochure de M. Domergue « la question des sociétés de crédit », 1909, p. 20 — et voir ci-dessus, p. 37.

a). *Comptoir d'Escompte de Nancy.* — La maison de banque la plus ancienne existant encore sur la place de Nancy, est « le Comptoir d'Escompte de Nancy »; il prit la succession du premier Comptoir national d'Escompte, société en commandite par actions constituée le 12 mars 1851 (1); les raisons sociales furent successivement: Wolf et Cie; A. Weil; Lévy et Cie; Lévy, Mees et Cie; Lévy Bettinger et Cie: le capital social fut porté de 2.500.000 fr. à 4.000.000 fr., puis à 5.000.000 en 1899; en 1902, le chiffre du débit était de 269.000.000 et les produits de 338.000 fr. (2); en 1907, les chiffres correspondants étaient 276.000.000 fr. et 420.000 fr.

Cette maison est très cotée sur la place de Nancy; bien que prospère, puisque les actions de 1.000 fr. libérées de moitié, donnent un revenu de 6 0/0 (exercices 1908-1909), elle est peut-être cependant celle qui a le moins profité du développement industriel de la contrée; aussi nous n'insisterons pas davantage sur elle.

b). La *Société Nancéienne de Crédit industriel et de Dépôts.* — (Cette maison est la plus importante de Nancy); elle est le type de la banque d'affaires régionale.

(1) Manuel des fonds publics et des sociétés par actions, par Alph. Courtois, Paris, 1878, p. 224.

(2) Ces chiffres et les suivants émanent du Bulletin de l'Office économique de Meurthe-et-Moselle, nov.-déc., 1907.

Le tableau ci-dessous caractérisera son développement.

Années	Capital	Débit	Prof. et pertes
1893	16.000.000	559.287.000	503.000
1899	20.000.000	1.031.275.000	614.000
1905	30.000.000	1.504.228.000	947.000
1906	30.000.000	1.762.161.000	1.005.000
1908	45.000.000		1.686.000
1909	50.000.000		
1909 (fin)	60.000.000		

En 15 ans environ, le capital a augmenté de 275 0/0 et les produits ont plus que triplé.

c). *Banque Renauld et Cie.* — Le mouvement des affaires de la Banque Renauld est encore plus suggestif;

Années	Capital	Débit	Prof. et pertes
1888-89	2.000.000	159.776.000	188.010
1897-98	4.000.000	259.749.000	359.000
1902-03	5.000.000	408.008.000	453.000
1906-07	10.000.000	607.183.000	684.000
1907-08	10.000.000	810.620.000	976.000

En 20 ans, le capital a quintuplé, le mouvement des chiffres du débit est en augmentation de 459 0/0, celui des profits et pertes de 419 0/0.

d). *Banque de Nancy.* — Dans ces dernières années s'est fondée une nouvelle maison de banque, qui s'est rapidement créée une situation enviable sur la place

de Nancy: la « Banque de Nancy », société anonyme, fut créée en 1904; son capital fut porté à 5 millions en 1909; en 1906, son débit était de 52 millions et les produits de 67.000 fr.

En 1907, ces chiffres étaient portés à 60.000.000 et à 88.000 fr.

Tous ces chiffres montrent comment le développement des banques a marché de pair avec celui des industries locales.

Ces banques sont maintenant d'importants établissements dont la prospérité s'accroît tous les jours, et qui n'ont rien à craindre des Sociétés de Crédit, malgré la guerre que celles-ci ont tenté de leur faire.

Cette situation des banques locales est tout à fait remarquable à notre époque, alors que, partout ailleurs, elles sont en décroissance. Il est donc intéressant de rechercher les causes de ce développement.

A. — *Causes de ce développement.* — On peut, croyons-nous, faire abstraction de cette cause qui tient au développement industriel: il y a eu, selon nous, influence réciproque, des industries sur les banques et de celles-ci sur celles-là.

I. — La première cause qu'on rencontre, serait ce qu'on pourrait appeler l'esprit régionaliste des Lorrains; dans toutes les circonstances, le Lorrain tient à rester lui-même, à se défendre par lui-même, à augmenter sa puissance industrielle sans appeler la capitale à

son secours. Ce particularisme de la Lorraine se rencontre dans toutes les branches de l'activité: chez les industriels, chez les capitalistes, chez les paysans, qui placent leurs économies dans les affaires régionales, chez les artistes surtout; qui n'a entendu parler de la Renaissance artistique de l'Est de la France? de l'école de Nancy?

II. — Mais il s'est trouvé en Lorraine de véritables banquiers, réunissant les qualités de financiers et de commerçants. Doués d'un esprit observateur, ils se sont efforcés de connaître leur région, ses ressources en hommes et en richesses naturelles; pendant plusieurs années, ils cherchèrent leur voie; lorsqu'ils eurent entrevu l'avenir réservé à l'industrie lorraine, leur but bien déterminé fut de travailler au développement de cette industrie: c'est alors qu'ils prirent l'initiative de diriger leurs maisons dans une voie pour ainsi dire inconnue en France: leurs banques devinrent des *banques d'affaires locales.*

a). Comme banques d'affaires locales, les banques lorraines sont unies par des liens très étroits à l'industrie du pays; elles s'efforcent de développer celles déjà existantes, elles en fondent de nouvelles, et se chargent de réunir les capitaux nécessaires pour leur mise en œuvre: c'est ainsi qu'elles ont contribué à l'exploitation des minerais de fer du bassin de Briey, qu'elles facilitent la construction de nouveaux hauts-fourneaux et de nouvelles aciéries; par l'émission d'obligations,

elles subviennent aux besoins des sociétés industrielles; le nombre des sociétés anonymes ou des commandites par actions ayant leur siège dans le département de Meurthe-et-Moselle était, en septembre 1905, de 190, représentant un capital de 268 millions, qui en très grande partie a été constitué par les banques locales, ou procuré par leur intermédiaire; il faut y joindre des établissements métallurgiques représentant un capital de 120 millions, et qui, n'ayant pas leur siège en Meurthe-et-Moselle, ont eu recours aux services des banques nancéiennes (1).

Les liens qui unissent l'industrie régionale et les banquiers, la connaissance approfondie qu'ont les banquiers des affaires qui les entourent, ont amené ceux-ci à fournir leur concours aux industriels dans les moments difficiles; cette aide, les banquiers l'apportent sous forme de crédits à découvert, toujours momentanés.

Il ne faudrait pas conclure que les banques lorraines sont tombées dans l'erreur des banques allemandes, qui tendent à augmenter toujours leurs immobilisations; les banques allemandes font de la commandite; les banques lorraines font des prêts généralement de courte durée: elles sont aidées par la Banque de France, qui réescompte les billets souscrits par l'emprunteur et revêtus souvent de plusieurs signatures en plus de celle du banquier.

(1) Cinquantenaire de la Chambre de commerce de Nancy, p. 89 et 90.

b). Les banques lorraines s'intéressent également, mais en moindre proportion, aux émissions françaises et étrangères; elles remplissent, en ce faisant, le rôle de tout établissement financier qui s'occupe de placement de titres.

c). Mais tout en étant banques d'affaires, elles ne négligent pas les opérations ordinaires de banque: escompte d'effets de commerce, recouvrements, avances sur titres, etc.; « c'est là, comme nous disait un banquier de Nancy, le pain quotidien », c'est le fonds de toute banque, la base sur laquelle viennent se greffer d'autres opérations. Qu'en effet, les émissions viennent à diminuer, une année, par suite de la cherté de l'argent, d'une crise politique, il n'en faut pas moins que la banque subsiste; les opérations d'escompte lui permettront de supporter la crise.

III. — Une autre cause de la résistance des banques locales en Lorraine se trouve dans le fait suivant: la plupart des affaires ont été fondées avec le concours des banquiers; ceux-ci sont entrés dans les conseils d'administration et conservent une grande influence dans leur direction; d'un autre côté, les banquiers ont su réunir soit dans leur conseil d'administration, soit dans leur conseil de surveillance, les représentants des principales industries de la région; avec eux ils s'attachent les industries à la tête desquelles ils se trouvent.

C'est ainsi qu'on peut remarquer dans le vestibule de la Société Nancéienne un tableau de marbre noir où sont inscrits les noms des membres du conseil d'administration: on y relève les noms de directeurs de hauts-fourneaux, fonderies, aciéries, d'une soudière, du président du Comptoir Métallurgique de Longwy.

De même, le Conseil de surveillance de la banque Renauld comprend un entrepreneur de travaux publics, un maître de verreries, un administrateur d'une Société de hauts-fourneaux, un maître de forges.

Le même fait peut être signalé dans toutes les banques lorraines. Etant soutenus par des hommes d'une compétence reconnue, les banquiers n'ont pas à chercher bien loin des ingénieurs pour étudier les affaires nouvelles; leurs conseils sont là, plus aptes que tout autre, et leurs avis auront d'autant plus de poids qu'ils auront intérêt à la réussite de l'entreprise.

IV. — Enfin, les banques lorraines ont su éviter l'écueil sur lequel échouent encore maintenant tant de banques de province, qui nuisent ainsi à leur développement mutuel; « les banquiers ont réussi pour la plupart à se rapprocher les uns des autres et à se soutenir mutuellement; il existe entre eux une entente de fait, une pratique de l'aide mutuelle, un esprit de justice dans la répartition des affaires, qui laisse subsister une heureuse émulation, tout en atténuant ce que la

concurrence peut avoir de stérilisant ». (1)

Il est un principe que tout commerçant soucieux de son avenir devrait bien méditer: « chercher par tous les moyens possibles à s'attacher sa clientèle, développer les affaires avec les anciens clients, plutôt que de chercher à en augmenter le nombre. » C'est ce que les banques de Nancy ont compris; autour de chacune d'elles se presse un groupe fidèle de commerçants et industriels; chacune respecte la clientèle de l'autre, et s'attache à conserver la sienne.

V. — Et resserrant les liens entre les Banques locales, la Banque de France leur prête le concours le plus éclairé et le plus efficace; nous rappellerons à ce sujet le vœu qu'émettait M. Jules Domergue à la Société d'Economie Politique Nationale; il assignait comme rôle à la Banque de France de « prendre la direction du crédit en France, de le relocaliser, pour pouvoir le surveiller de plus près. » (1)

La succursale de Nancy a suivi ce programme, la province de Lorraine lui doit une partie de sa prospérité, et les résultats qu'elle a recueillis ne peuvent que l'encourager à poursuivre dans cette voie.

(1) Conférence de M. Brocard, professeur à l'Université de Nancy; v. la France Economique et Financière, numéros du 25 avril, 2, 9, et 23 mai 1908.

(1) Domergue, Comment et pourquoi les affaires vont mal en France. — Bulletin de la Société d'Economie politique nationale. T. VIII, p. 90.

Telles sont les causes qui ont donné aux banques lorraines cette faculté de résistance que nous avons signalée.

Les banques lorraines ont véritablement leur rôle de banques; elles ont servi d'intermédiaires entre le capital et le travail; il n'y a pas de Bourse de valeurs à Nancy; elles l'ont, oserions-nous dire, avantageusement remplacée: par leur organisation, elles permettent au porteur de valeurs locales de réaliser facilement les titres dont il veut se défaire, et elles le protègent contre les fluctuations des prix et les mouvements de spéculation susceptibles d'ébranler sa confiance.

« Elles jouent ainsi depuis trente ans, dans l'éducation du capitaliste lorrain, un rôle très efficace, qui montre l'influence profonde qu'une banque peut prendre sur sa clientèle. Celle des banques lorraines a été essentiellement saine: elle a atténué peu à peu chez le capitaliste lorrain la défiance instinctive qu'inspire à tout Français les placements industriels dans son pays, et l'attrait excessif qu'il ressent pour les placements au dehors » (1).

(Voir en appendice les monographies des deux principales banques de Nancy).

(1) Conférence de M. Brocard, citée plus haut.

CONCLUSION

Parvenu au terme de notre étude, il nous reste à en résumer les principales étapes et à dégager, s'il est possible, une vue d'avenir.

De toutes les causes qui ont amené la disparition d'un assez grand nombre de banques locales, une seule mérite d'être rappelée ici, à cause du bruit qu'elle a fait: la Banque de France a été accusée d'avoir contribué largement à ce déclin.

Il nous paraît juste de repousser cette allégation. Sans doute, ainsi que nous l'avons montré, la création de Succursales de la Banque et de places bancables de jour en jour plus nombreuses, a supprimé une des sources de profit pour les banques locales. Mais on ne doit pas oublier, et c'est ce qu'a fait l'auteur de la cam-

pagne menée contre la Banque (1), que celle-ci a, en maintes occasions, prêté son appui aux banquiers locaux, admettant à l'escompte leur papier dans la mesure la plus large pour leur permettre de faire face à une échéance déterminée, acceptant même, et ce malgré la lettre stricte de ses statuts, des effets dont les renouvellements répétés trahissent le vériable caractère.

Ce sont là des services appréciables, de nature à balancer dans une large mesure les pertes résultant pour les banques locales du développement de la Banque de France. Nous l'avons indiqué d'ailleurs un peu plus en détail, à propos du rôle de la Banque dans la région lorraine.

Nous ne voulons pas insister davantage, ni prendre parti pour la Banque, en montrant l'aide qu'elle peut apporter directement aux industries locales, ou au commerce local: ce serait sortir du cadre de cette étude; il nous a suffi de faire voir que ces allégations étaient injustifiées, en ce qui concerne le rôle prétendu néfaste, joué par la Banque dans la vie des banques locales.

(1) Domergue. La question des sociétés de Crédit, octobre 1909, et articles de la Revue Economique. Octobre-novembre 1909.

(1) Voici à ce sujet les réponses faites à la campagne de M. Domergue: L'Information, 30 oct. et 5 nov. 09; le Temps, 1er nov. 09. Cote de la Bourse et de la Banque, 6 et 7 nov. 09; le Messager de Paris, 27 oct. et 6 nov. 09; le Bien Public, 13 nov. 09; Fédération des Industriels et Commerçants de France, Bulletin de nov. 09, p. 48.

Mais laissons de côté les causes de ce mouvement en France: nous nous trouvons en présence d'un fait certain: il y a concentration, et en même temps, disparition des banques locales régionales. Est-ce un bien ou un mal?

Nous croyons avoir démontré que c'était un mal: les Sociétés de Crédit, ayant drainé, grâce à leurs agences qui « sont les tentacules étendues sur l'épargne » (1), les capitaux disponibles à travers toute la France, les ont détournés de leur cours normal au profit de l'étranger, et au détriment du développement de notre industrie et de notre commerce, et cela pour deux raisons principales: d'abord, l'absence relative des risques dans les opérations de cette nature; ensuite, l'importance des bénéfices qu'elles produisent.

Cette action fâcheuse des Sociétés de Crédit sur les placements de l'épargne française est sans doute la cause que, dans notre pays, le plus riche peut-être, les affaires sont stagnantes, les industries sans essor, le commerce stationaire.

Les défenseurs des Sociétés de Crédit font grand état de l'abaissement du taux de l'escompte, dont le mérite devrait leur être attribué; à supposer que cela soit bien exact, car il faut distinguer l'abaissement du taux officiel de l'escompte, et l'escompte pratiqué en fait aux guichets de ces sociétés, lequel est souvent aussi élevé

(1) Domergue, op. cité, p. 8.

que dans n'importe quelle banque, il n'en ressort pas que cet argument soit sans réplique. Rien ne prouve qu'avec l'abondance croissante des capitaux, et les ressources de l'épargne, les banques locales ne seraient pas arrivées, avec l'aide de la Banque de France, à un résultat analogue.

Dès lors, si les Sociétés de Crédit n'ont pas joué le rôle bienfaisant des banques locales qu'elles ont éliminées, et nous pensons que cela résulte des explications que nous avons fournies, il apparaît comme une nécessité de venir au secours de ces banques locales, dont l'utilité est manifeste pour le développement économique de la nation.

Ce secours, il faut bien le dire, n'est pas aisé à leur apporter : nous ne croyons pas qu'on doive fonder quelqu'espoir sur une intervention de l'Etat : les projets proposés sont inacceptables ou impraticables, ou de nature à causer au commerce et l'industrie un préjudice plus grand que celui qu'on veut éviter. Rien ne démontre au surplus que la réalisation de ces projets auraient pour les Banques locales les heureux effets qu'on prétend.

C'est dans leur propres forces qu'elles doivent compter ; c'est en se transformant et en évoluant qu'elles trouveront les moyens de résister à leur puissants concurrents : le développement des banques lorraines en est une preuve manifeste.

C'est aussi l'association qui sauvera les banques lo-

cales : celles-ci, en efft, grâce au Syndicat des Banques de Province, peuvent concurrencer même victorieusement les Sociétés de Crédit jusque dans la branche « titres », et « placements de valeurs », où ces dernières étaient jusqu'ici inexpugnables : témoin l'emprunt Danois, enlevé de haute main à un établissement de crédit, en juillet 1909, et placé par les soins du Syndicat.

Ainsi, en posture d'obtenir une large part dans les émissions de valeurs, les banquiers locaux vont en tirer un meilleur parti que les établissements de crédit : ils placent le titre avec des frais généraux moindres, pouvant ainsi permettre à l'émetteur d'abaisser le prix d'émission ou de diminuer la commission.

En outre, gros avantage pour l'émetteur, les titres placés par les banques locales sont immédiatement classés, et ne reviennent pas sur le marché faire baisser les cours, et nécessiter l'intervention des établissements émetteurs pour les soutenir jusqu'à classement définitif. Enfin, les banquiers locaux, obligés de satisfaire une clientèle stable et permanente, sont tenus de suivre, après l'émission, les valeurs qu'ils ont recommandées : c'est une garantie pour leurs clients, c'en est une également pour l'émetteur de valeurs sérieuses.

D'autre part et pour les autres opérations, le Syndicat des Banques de Province et le Crédit Industriel interviennent fructueusement : les encaissements de coupons, les échanges de titres, les renouvellements, les conversions, transferts, mutations, peuvent être effectués

par leurs soins, de même que les assurances contre les risques de remboursement au pair, de non-vérification des tirages, etc.

Ces résultats ne seront-ils pas atteints au détriment de l'indépendance des banques locales transformées en quelque sorte en agences du Syndicat?

Nous ne le croyons pas: il suffit de voir ce qui s'est passé au Congrès de Nancy en 1909: il a été déclaré formellement que chaque banquier local conservait son autonomie propre, et qu'il avait même le droit de concurrencer un autre banquier local appartenant également au Syndicat: on s'est borné à recommander de soumettre tout sujet de conflit à l'arbitrage du bureau du Syndicat (1).

Les banques locales ne vont-elles pas aussi se consacrer aux émissions de valeurs étrangères et aux autres opérations qui ont fait la fortune des Sociétés de Crédit et causé l'abandon des affaires industrielles et commerciales? Nous ne le croyons pas davantage: s'étant assurées, par quelques émissions et par la réorganisation de leurs services, des bénéfices suffisants pour vivre et prospérer, en admettant même qu'elles cherchent de plus en plus à développer cette branche de produits, les banques locales ne se limiteront pas, comme les sociétés de crédit, aux émissions des grands emprunts nationaux

(1) Vœu voté au congrès de Nancy, après les explications de M. de Fonclare, banquier à Moutiers, sept. 09.

ou internationaux; elles faciliteront au contraire les émissions de valeurs régionales, et seulement des bonnes, puisque, de par leur fonctionnement même, elles ne peuvent se désintéresser des valeurs qu'elles ont lancées aussitôt le placement terminé.

Les banques locales seront par conséquent à même, grâce à leur situation spéciale, grâce aux conditions particulières de leur fonctionnement, d'apporter leur concours au commerce et à l'industrie; elles trouveront là d'ailleurs de nouvelles sources de bénéfices, et leur intérêt les y poussant, elles augmenteront peu à peu ce concours.

Il suffit donc qu'elles vivent; or, à ce point de vue, nous pensons avoir démontré que les banques locales paraissent très suffisamment armées pour résister aux nouveaux assauts que tenteraient contre elles les sociétés de crédit: nous croyons même que de nouvelles banques locales peuvent se créer.

Sans doute, il y aura encore des défaillances; mais elles seront dues soit à des circonstances particulières, à des événements imprévus et malheureux, soit à l'insuffisance de leurs dirigeants: elles ne tiendront plus à une situation générale. On peut donc dire que la solution a été trouvée dans l'association, qui a donné aux banques locales le vrai moyen de soutenir leur existence.

Ainsi, longtemps encore, elles apporteront au commerce et à l'industrie trop abandonnés à eux-mêmes

par les grands établissements de crédit, l'aide financière qui leur est indispensable, et longtemps elles rempliront le rôle qui leur revient dans le développement économique des forces productives de notre pays, et dans l'accroissement continu de la prospérité nationale.

MONOGRAPHIES

succinctes des deux Banques les plus importantes de Nancy

Société Nancéienne de Crédit Industriel et de Dépôts.

La Société Nancéienne de Crédit Industriel et de Dépôts, fut constituée en société anonyme le 25 janvier 1881, pour une durée de trente ans; elle avait repris la suite des affaires de la Banque Bourgon et Cie. Cette société Bourgon et Cie, déjà ancienne sur la place de Nancy, avait été fondée le 1r avril 1856 (1), au capital de un million, porté à deux millions en 1866; elle fut reconstituée en 1876 sous forme de société en commandite par actions; lorsqu'elle fut absorbée par la Société Nancéienne, elle possédait déjà une agence à Lunéville.

Le capital de la Société Nancéienne fut primitivement fixé à seize millions; il fut porté à vingt millions

(1) Manuel des Fonds Publics et des Sociétés p. actions, par Alph. Courtois. Paris 1878.

par décision de l'assemblée générale extraordinaire du 26 août 1899, à 30 millions en 1905, à 45 millions en janvier 1908, à 50 millions au mois d'avril de la même année; à 60 millions par décision du conseil d'administration, prise le 27 novembre 1909, par suite de la reprise de la maison de banque J. Herbulot et Cie, à Charleville, Attigny, Rethel et Vouziers; il est actuellement divisé en 120.000 actions de 500 fr., dont le quart seulement est versé.

Le premier conseil d'administration comprenait:

MM. Aubry, ancien Président du Tribunal de Commerce de Mirecourt.
Le Bègue, ancien directeur de la Banque de France de Nancy.
Blavoyer, administrateur de la Société des Dépôts et Comptes courants, à Paris.
Daguin, ancien Président du Tribunal de Commerce de Paris, gérant des Salines de St Nicolas (M.-et-Mos.).
Durrieu, président du Crédit Industriel et Commercial de Paris.
Baron Hulot, ancien inspecteur général des finances.
Keller, manufacturier à Lunéville.
de Meixmoron de Dombasle, industriel à Nancy.
Michaut, administrateur des Cristalleries de Baccarat.

Mouet, directeur du Comptoir des sels de l'Est, à Nancy.
Norberg, de la Maison Berger-Levrault et Cie.
Baron de Ravinel, ancien inspecteur des finances.
Rogé, de la maison Haldy Rœchling et Cie, maître de forges à Pont-à-Mousson.
Viellard, maître de forges à Morvillars.

Par son premier conseil d'administration, la Société Nancéienne était profondément attachée au sol Lorrain: il réunissait un noyau de financiers remarquables et intéressait à la cause de la Banque les industries les plus importantes de la région. Le siège social était fixé à Nancy, 75, rue St Georges.

En 1894, la Société Nancéienne absorbe la Banque Lenglet qui avait un siège à Nancy et à Pont-à-Mousson; elle reprend également à Pont-à-Mousson la maison de banque de M. Dieudonné; c'est la création de l'agence de Pont-à-Mousson.

En 1903, nouvelle absorption de la Maison Gustave Lung et Cie, à St Dié, qui avait une succursale à Raon-l'Etape.

L'agence de Longwy-Bas fut créée en 1904; à la fin de cette même année s'ouvrait l'agence de Plombières avec des bureaux à St-Loup et au Val d'Ajol.

L'extension des affaires avait nécessité en 1905 l'augmentation du capital à 30 millions, déjà porté à 20 millions depuis 1899; cette même années 1905 étaient

ouverts les bureaux de Gérardmer et d'Homécourt-Jœuf.

En 1906, la Société Nancéienne absorba les banques Greff, à Pont-à-Mousson, et Fordoxel à Longuyon.

En 1907 fut décidée la reprise de la Banque de Meurthe-et-Moselle, H. Thomas et Cie, à Longwy : la société H. Thomas et Cie venait à expiration cette même année ; elle avait joué un rôle prépondérant dans le développement industriel des régions de Briey et de Longwy ; en même temps, le chef de la maison, M. H. Thomas était nommé administrateur de la Société Nancéienne.

Cette dernière absorption devait augmenter considérablement le chiffre d'affaires de la Société Nancéienne : l'assemblée générale extraordinaire du 27 avril 1907 donna l'autorisation de porter le capital à 60 millions, on y procéda par étapes : le capital fut porté à 45 millions le 22 janvier 1908 ; à 50 millions le 4 avril 1908 ; il est de 60 millions depuis le 27 novembre 1909.

La Banque de Meurthe-et-Moselle avait une filiale à Arlon (Belgique) : elle passa sous le contrôle de la Société Nancéienne. Cette même année 1907 furent ouverts les bureaux de Briey et de Conflans. En 1908, la Société Nancéienne ouvrit un bureau à Villerupt, et reprit la succession de la Banque Xillies, à Blamont.

La Société Nancéienne qui, outre son siège social, rue St Georges, à Nancy, avait un bureau de quartier dans les environs de la gare, se vit obligée, par suite de l'extension de ses affaires et du déplacement du centre com-

mercial de la ville, de transférer ses services dans un nouvel immeuble place St Jean.

Elle compte à ce jour huit agences et sept bureaux dans les départements des Vosges et de la Meurthe-et-Moselle. La Société Nancéienne a absorbé huit autres maisons de banque : on peut s'étonner de ces absorptions successives qui font penser à la politique des grands établissements de crédit : mais c'est là, au contraire une des formes de la lutte contre la centralisation : la plupart des maisons absorbées cessaient leurs affaires ou étaient déjà en pourparlers avec les sociétés de crédit parisiennes : pour empêcher celles-ci de s'implanter dans le pays, la Société Nancéienne dût se résoudre à suivre cette voie d'absorption, parfois au prix de lourds sacrifices.

L'augmentation des chiffres d'affaires suivit ces extensions successives : le tableau suivant peut en donner quelque idée :

Années	Mouvement de Caisse	Portefeuille
1881	48.267.000	70.769.000
1885	124.439.000	208.858.000
1890	164.940.000	267.136.000
1894 (1)	316.206.000	388.122.000
1900	308.251.000	420.340.000
1905	445.068.000	640.108.000
1906	506.197.000	732.339.000
1907	620.450.000	889.509.000
1908	774.868.000	1.098.023.000

(1) Absorption de la Banque Lenglet.

Le mouvement de caisse accuse une augmentation continue, sauf pendant la période de 1895 à 1900 où se remarque un certain fléchissement; le portefeuille s'est toujours accru régulièrement: il a plus que doublé depuis 1900.

Le développement des affaires de banque pure démontre la prospérité croissante de la Société Nancéienne; mais autrement intéressant est le tableau des affaires locales à la fondation ou au développement desquelles la Société Nancéienne a participé: là se montre l'influence de la banque locale sur l'industrie de la région; les quelques lignes qui vont suivre sont la preuve des services que rend la banque locale aux industriels.

Souscriptions par nature de valeurs

Total : 156.182.000 francs depuis l'origine.

TRANSPORTS

Actions	*Obligations*
1899. Tr. Longwy et extens.	1904. Tram. Gérardmer.
1900. Tr. id.	1906. Tram. Epinal.
1905. Tr. d'Epinal.	1904. Cie Centrale Ch. de fer et Tramw. (4 millions).
1908. Tr. Suburbains.	
Total : 2.400.000 fr.	Total : 7.397 000 fr.

ÉLECTRICITÉ

AUTOMOBILES — CONSTRUCTIONS MÉCANIQUES

Actions	*Obligations*
	1899. Cie Générale Électrique.
	1905. Établissem. de Diétrich et Cie.
Divers : 600.000 fr.	1906. Établissem. Lorraine-Diétrich
	1908. id. (11 millions)
	1908. Automobiles Peugeot.
	Total : 14.500.000 fr.

ALIMENTATION

Actions	*Obligations*
1903. Établissem. économique de l'Est.	1906. Brasserie de l'Union.
1904. Laiteries du Phénix.	1906. Soc. Nancéienne d'alimentation.
1905. Glutennerie Française.	1907. Vilgrain et Cie.
1906. Société Nancéienne d'alimentation.	1908. Brasserie de la Meuse.
Total : 5.000.000 fr.	Total : 3.380.000 fr.

EAUX ET HÔTELS

Actions	*Obligations*
1899-1900. Hôtel Vittel Palace.	1896. Eaux minérales Vittel.
1905-1907. Eaux de Martigny.	
1908. Gr. Hôtel et Restaurant Stanislas.	
Total : 4.600.000 fr.	Total : 1.150.000 fr.

TEXTILES

Actions	*Obligations*
1901. Société Cotonnière Lorraine.	1903. Sté Cotonn. de Mirecourt.
	1907. Dolfus, Mieg et Cie.
1905. id.	1908. Filature de la Vologne.
Total : 2.801.000 fr.	Total : 5.530.000 fr.

SEL — SOUDE — PRODUITS CHIMIQUES

Actions	*Obligations*
1901. Produits chimiques de l'Est.	1906. Marcheville Daguin et Cie.
1907. Anciennes salines domaniales de l'Est.	
Totol : 3.050.000 fr.	Total : 1.500.000 fr.

MINES DE FER — MÉTALLURGIE

Actions	*Obligations*
1903. Aciéries de Longwy : 4.000.000.	1899. Soc. Lorraine ds carbonisation. 2.000.000.
1903. Société Lorraine des Charbonnages réunis : 825.000.	id. Vezin-Aulnoye.
1904. Senelle Maubeuge.	1901. Crouvy et Cie. 900.000.
1905. Forges et Aciéries du Nord et de l'Est : 3.000.000.	1901. Aciéries de Micheville.
1907. Auderny-Chevillon : 10.000.000.	1901. id. de Longwy.
	1905. Hauts Fourneaux de Pont-à-Mousson : 5.000.000.
	1906. Mines de Farny : 2.000.000.
	1907. Hauts Fourneaux de Pont-à-Mousson : 5.000.000.
	1907. Mines de Murville : 2.500.000.
	1908. Mines de Fondreville : 2.500.000.
	id. Mines de La Mourière : 3.000.000.
	id. Mines de Valleroy : 2.500.000.

	1908. Mines de Farny : 2.000.000.
	id. Aciéries de Longwy : 2.500.000.
	id. Rœckling et Cie.
	id. de Wendel et Cie.
	id. Forges et Aciéries du Nord et de l'Est.
Total : 20.825.000 fr.	Total : 32.900.000 fr.

DIVERS :

Tonnelleries, Docks, Distilleries, Coopératives.

Total : 10.000.000 fr.	Total : 4.250.000 fr.

Cependant la Société Nancéienne intervenait également dans les émissions étrangères à la région de l'Est. Voici quelques-unes de ses participations dans ces dernières années :

En 1906 :

Emprunt Russe 1906 ;
Emprunt Etat de Berne ;
Oblig. Caisse Hypothécaire d'Egypte ;
Oblig. Chemins de fer de Pensylvanie ;
Participation à la constitution de la Société du Chemin de Fer des Alpes Bernoises, destinée à la création d'une des avenues du Simplon.

En 1907 :

Obligations Hauts-Fourneaux du Chili ;
Banque hypothécaire Franco-Argentine ;
Emprunt Minas-Geraes ;
Bons du Trésor Belge.

En 1908:
Société Pyrénéenne d'Energie électrique;
Oblig. Chemin de fer Volga-Bougoulma;
Oblig. Crédit Foncier Mexicain;
Caisse Hypothécaire d'Egypte;
Banque Hypothécaire de Danemark.

Cette rapide nomenclature donne une idée du développement constant des différents services de la Société Nancéienne: comme banque d'escompte, elle rend des servires signalés à l'industrie et au commerce; comme banque d'affaires, elle a doté le département de Meurthe-et-Moselle d'industries florissantes. Elle a aussi procuré aux capitaux lorrains des débouchés nouveaux, et coopéré à l'accroissement de la fortune française.

BANQUE RENAULD & Cie

La Banque Renauld fut fondée en 1878; elle succéda à la maison Jambois-Husson; la raison sociale fut, au début, Renauld, Jambois et Cie, Société en commandite par actions. En 1887, la Société fut transformée: M. Renauld restait seul gérant; le capital fut fixé à 2 millions, puis successivement porté à 4 millions en 1898, 5 millions en 1903, 10 millions en 1907.

Le siège social, actuellement 21 rue St-Dizier, est sur le point d'être transféré dans un nouvel immeuble situé à l'entrée de la rue la plus commerçante de Nancy.

La Banque Renauld n'a ni agences, ni succursales; elle tient, avant tout, à rester banque locale; elle est intimement liée au développement de l'industrie lorraine et par les industries qu'elle a fondées, et par son Conseil de surveillance.

La preuve de la vitalité de la Banque Renauld se trouve résumée dans le tableau suivant:

Banque Renauld et Cie

EXERCICES au 30 juin	CAPITAL	CHIFFRE des opérations	BÉNÉFICES nets	RÉSERVES	DIVI-DENDES
1889	2.000.000	159.775.000	126.140		6 o/o
1890	»	163.525.000	122.955	103.440	6,18
1891	»	173.991.000	125.861	158.976	6,22
1892	»	186.598.000	121.344	211.680	6,25
1893	»	172.807 000	107.723	252.871	6,25
1894	»	185.936.000	117.203	300.189	6
1895	»	197.723.000	145.775	373.153	6,25
1896	»	199.609.000	149.593	452.898	6,25
1897	»	212.362.000	169.298	555.586	6,25
1898	4.000.000	259.749.000	248.808	651.045	6,25
1899	»	302.643.000	321.825	602.113	6,25
1900	»	362.234.000	351.234	658.726	6,25
1901	»	366.700.000	283.355	692.558	6.25
1902	»	346.283.000	265.104	685.686	6,25
1903	5.000.000	408.009.000	310.590	768.374	6,35
1904	»	405.758.000	334.307	643.952	6,25
1905	»	440.686.000	357.792	710.055	6,25
1906	»	476.899.000	388.779	809.830	6,25
1907	10.000.000	607.183.000	496.553	827.882	6.25
1908	»	810.620.000	649.592	1.035.089	6,25

Le chiffre de la réserve appelle une remarque spéciale : il atteint 1.035.089 fr. pour un capital versé de 6.000.000 environ ; encore ce chiffre serait-il beaucoup plus élevé si une grande partie n'en avait déjà été distribuée aux actionnaires. Ce fonds de réserve est alimenté par un prélèvement du 1/5 des bénéfices nets, fait avant toute répartition (la réserve légale n'est que du 1/20).

Il s'augmente des intérêts à 4 0/0 du capital successivement cumulé au compte de réserve. En outre, on peut constater par les répartitions annuelles, qu'une somme très importante est portée chaque année à un compte dit « Réserve supplémentaire ». En 1905, 1906, 1907, ce prélèvement atteignit presque le double du prélèvement statutaire.

La Banque Renauld a participé à toutes les émissions de valeurs régionales ; comme d'ailleurs toutes les banques nancéiennes, elle possède une circulaire financière qui, envoyée par toute la France, tient les capitalistes au courant du progrès des industries lorraines.

Alors que la Société Nancéienne est le type de la banque régionale, la maison Renauld, représente la banque locale : plus libre d'allures, moins gênée par le perpétuel contrôle d'un Conseil d'administration, elle a su parfois, mieux que la Société Nancéienne, s'adapter aux nécessités locales.

En fait, ces deux banques marchent souvent de pair et réunissent leurs efforts, et on les verra à la tête de toutes les manifestations du progrès industriel de la Lorraine.

BIBLIOGRAPHIE

Traités d'Economie politique (Leroy-Beaulieu, Cauwès, Villey, Gide, Say, Schmoller, Beauregard, Batbie).

Claudio-Jannet. — Le Capital, la spéculation et la finance au XIXe siècle.

Maurice Bourguin. — Les systèmes socialistes et l'évolution économique. Paris, 1904.

Courcelle-Seneuil. — Les opérations de Banque. 9e édition, revue par André Liesse. Paris, 1905.

Edmond Théry. — Les Progrès économiques de la France.

Domergue. — Pourquoi les affaires vont mal en France.

— La Question des Sociétés de Crédit.

G. Blondel. — L'essor industriel et commercial du peuple allemand.

G. Sorel. — Introduction à l'économie moderne.

Raffalovitch. — L'année financière (annuel).

G. de Molinari. — L'évolution économique du XIXe siècle.

Vigreras. — Les garanties offertes aux porteurs français de fonds d'Etats Etrangers.

Courtois. — Histoire de la Banque de France et des principales institutions de crédit depuis 1716.

Courtois. — Histoire des Banques en France.

Arnauné. — La Monnaie, le Crédit et le Change.

Bagehot (W.). — Lombard Street ou le marché Financier en Angleterre.

Depitre. — Le mouvement de concentration dans les Banques allemandes.

Léon Barėty. — L'évolution des banques locales en France et en Allemagne.

G. François. — Les banques anglaises. (Rev. d'Economie Politique, juillet 1902).

P. Lafargue. — Les Trusts Américains.

R.-G. Lévy. — Mélanges financiers.

— Les Marchés financiers de l'Allemagne. (Rev. des Deux-Mondes, 15 nov. 1897).

— La spéculation et la Banque. (Rev. des Deux-Mondes, 15 fév. 1898).

— Banques de dépôts et banques de spéculation. (Rev. d'Economie Politique, mai 1903).

Maurice Saurel. — Sociétés de crédit contre banques locales.

A. Raffalovich. — La Reichsbank et les grands établissements financiers de Berlin.

Economiste Français, 21 mai 1904.

A.-E. Sayous. — Les Banques de dépôts, les banques de crédit, et les sociétés financières.

— Les banques allemandes. (Rev. Pol. et Parlementaire, 10 juillet 1899).

— La concentration du trafic de banque en Allemagne. (Journal des Economistes, 15 janvier 1899).

J. Favre. — Les banques au Mexique, Paris, 1907.

Testis. — Le Rôle des Sociétés de Crédit.

Lysis. — Contre l'Oligarchie financière en France.

Pierre Pidoux. — Avantages des banques locales. Dôle, 1901.

J. Frobert. — Orientation actuelle de l'activité des banques de dépôt en Angleterre, Allemagne et France. Paris, 1903.

J. Malphettes. — Les Sociétés de crédit, 1907.

D. Galet. — Union des banquiers des départements. Notes sur le projet de création à Paris d'une banque centrale des banquiers de province, 1882.

G. Bousquet. — La Banque de France et les Institutions de crédit. Paris, 1885.

Ad. Coste. — Lacune dans l'organisation du Crédit : le Crédit industriel à long terme. Paris, 1884.

Oct. Noël. — La question de l'argent et les instruments de crédit dans la seconde moitié du XIXe siècle.

Gabet. — Banques d'émission. Paris, 1892.

Cl. Juglar. — Les Banques de dépôt, d'escompte et d'émission, histoire et organisation. Nancy, 1884.

Anonyme. — Les Banques Françaises, 1861.

L. de Noiron. — Les Banques en France : leur mission, leur isolement actuel. 1847.

R.-E. Sauvage. — De la création de banques de dépôts et de la garantie pour les débiteurs et les souscripteurs, 1848.

Et. Duran. — Encore la question des banques. Première étude accompagnée d'un tableau synoptique du mouvement financier de la France : années 1857-1863-1864. Edit. 1865.

Cornet d'Hunval. — Enquête sur les banques. Ce qui est, ce qui devrait être, 1865.

P. Jacques. — Etudes sur la circulation monétaire, la banque et le crédit, 1865.

A. Sudre. — Etudes sur les circulations et les banques, 1865.

Capefigue. — Histoire des grandes opérations financières, banques, bourses, etc., 1857.

Auguste Vitu. — Opinion sur la question des banques, 1867.

L. Woloski. — La question des banques, 1864.

Ch. Coquelin. — Le crédit et les banques. 2e édition, revue p. Courcelle-Seneuif, 1859.

Isaac Pereire. — Principes de la constitution des Banques. Paris.

G. de Puynode. — Les Banques en France. Journ. des Economistes, juin et août 1850.

Alph. Courtois. — Manuel des fonds publics et des sociétés par actions. Paris, 1876.

Vosgien. — Les banques françaises, (Correspondant, 25 mars 1861.)

Horn. — Institutions de crédit en France, édit., vers 1855.

E. Gréau. — Le Fer en Lorraine.

— Le Sel en Lorraine.

Revues et Périodiques :

La France Economique et Financière, en particulier 1908 : 25 avril, 2 mai, 9 mai, articles de M. Brocard.

Le Monde Economique.

La Revue. Articles de Lysis, 1907.

L'Oligarchie Financière en France. 10 nov. 1909.

Revue Politique et Parlementaire : articles de Testis, 1907 ; le rôle des Sociétés de crédit, (a paru aussi en volume) ; Lettres Provinciales.

Les Banques et le Crédit Industriel, 22 avril 1905 : la question des Banques, 26 oct. 05.

L'Information.

Le Messager de Paris.

Le Temps.

Journal des Débats.

Bulletin de l'Union des Banquiers des Départements.

Bulletin de l'Office Economique de la Ch. de Commerce de Nancy.

L'Economiste Français.

L'Economiste Européen.

Bulletin de la Fédération des industriels et commerçants français.

Bulletin de la Société Politique nationale.

Divers :

Congrès régional des Banques de Province, à Marseille, en septembre 1906.

Congrès des Banques de Province, à Nancy, en septembre 1909.

Cours de M. Liesse, aux Arts et Métiers, 1908-1909.

Circulaire de la Banque Renault, de Nancy.

Circulaire de la Société Nancéienne de Crédit Industriel et de Dépôts.

Rapports des Conseils d'Administration de diverses banques.

Vu :
Le Professeur-Doyen, Président de la Thèse,
EDMOND VILLEY.

Vu : Le Doyen,
EDMOND VILLEY.

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Université de Caen,
R. MONIEZ.

TABLE DES MATIÈRES



END OF
TITLE